Hal Elrod, Pat Petrini
& Honorée Corder
Hoàng Minh Tân *dịch*

BUỔI SÁNG DIỆU KỲ

dành cho **nhà tiếp thị mạng lưới**

6 bước thay đổi bản thân **HIỆU QUẢ**
để phát triển doanh nghiệp của bạn
MỘT CÁCH THẦN TỐC

The
MIRACLE MORNING
for Network Marketers

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

Lời nói đầu

Độc giả thân mến,

Tôi luôn tuân thủ lịch trình hằng sáng của mình một cách khá nghiêm ngặt (xin hãy hỏi vợ tôi mà xem)! Tôi luôn khởi đầu ngày mới bằng một vài thói quen quan trọng giúp lên dây cót cho cả ngày, rồi cả cuộc đời tôi.

Trên thực tế, với tôi, lịch trình buổi sáng là chiếc chìa khóa LỚN NHẤT giúp tôi kiếm được hàng triệu đô-la trong vai trò nhà tiếp thị mạng lưới suốt vài năm qua. Cuốn sách bạn đang cầm trên tay ngay lúc này đây mang trong mình quyền năng làm thay đổi cuộc đời, sự nghiệp của bạn theo hướng tốt đẹp hơn mãi mãi… nếu bạn cho phép.

Vì sao lịch trình hằng sáng lại quan trọng đến vậy? Tại sao không phải là lịch trình buổi đêm hay ban chiều? Câu trả lời vô cùng đơn giản, bởi bạn có thể kiểm soát mỗi ngày nhờ biết quản lý buổi sáng của mình.

Cho tới 8 giờ 30 phút sáng, về cơ bản tôi đã hoàn thành những việc sau:

- Tập thể dục
- Ngồi thiền
- Cầu nguyện
- Viết một bài blog
- Thu âm một bản podcast[1]
- Trả lời tất cả các e-mail và các tương tác truyền thông xã hội.

Rồi tôi dành phần còn lại trong ngày để hoàn thành những mục tiêu và giấc mơ vĩ đại của mình! Tôi đang ở trong một trạng thái

tinh thần tích cực, tôi đã hoàn thành những nhiệm vụ tạo nên sự thay đổi lớn lao trong tư duy và trong công việc kinh doanh của mình – Tôi có một khởi đầu xuất sắc cho ngày mới, hay mỗi ngày trong phần đời còn lại của mình.

Liệu BẠN có thể trở nên năng suất như vậy không? Chà, bạn có thể làm được điều đó, Hal Elrod và Pat Petrini sẽ đưa bạn đến nơi bạn muốn đến. *Buổi sáng diệu kỳ dành cho nhà tiếp thị mạng lưới* chính là lộ trình thành công cho bạn!

Theo tôi, bạn hãy thực sự đắm chìm vào cuốn sách này. Hãy đọc và tuân theo các nguyên tắc trong đó.

Việc làm này nhằm giúp bạn tạo nên cuộc đời trong mơ chỉ đơn giản bằng cách kiểm soát mỗi ngày mới, kể từ ngày hôm nay.

Ray Higdon, *Nhà đào tạo tiếp thị mạng lưới, Diễn giả kiêm Huấn luyện viên*

www.RayHigdon.com

PHẦN I
BUỔI SÁNG DIỆU KỲ CỦA TÔI

Còn gì quý giá hơn cuộc sống của chính chúng ta và việc đầu tư cho sự phát triển? Mọi sinh vật sống đều phải phát triển. Không gì có thể đứng yên. Chúng hoặc là vươn mình hoặc là chết.

AYN RAND, Atlas Shrugged

Gần đây, tôi thấy VÔ CÙNG hưng phấn…

Mỗi ngày, nghiêm túc mà nói, tôi chủ ý để bộ não mình đắm chìm trong dopamine[2], serotonin[3] và các loại hoóc-môn tích cực khác đem đến cảm giác sảng khoái, giúp tôi tập trung hơn và kích hoạt sự sáng tạo cũng như năng suất làm việc. Tác nhân kích thích tôi lựa chọn là gì? Đó chính là **Buổi sáng diệu kỳ.**

Rất khó để mô tả nó. Tôi luôn lạc quan, làm việc chăm chỉ. Thậm chí, tôi còn giắt túi một vài thành công kinh doanh. Tuy nhiên, kể từ khi bắt đầu thực hành Buổi sáng diệu kỳ, cuộc đời tôi đã được nâng lên một tầm cao mới.

Trong cuốn *The 7 Habits of Highly Effective People* (7 thói quen để thành đạt), Stephen Covey đã nhắc đến vai trò to lớn của việc ưu tiên những hoạt động quan trọng nhưng không cấp thiết. Ông định nghĩa hoạt động quan trọng là những việc then chốt để hoàn thành các mục tiêu dài hạn mà không có hạn chót. Những việc này thường dễ bị trì hoãn so với những nhiệm vụ khẩn cấp hơn (và ít quan trọng hơn).

Những việc thông thường gồm tập thể dục, đọc sách, tìm kiếm khách hàng, chăm sóc một mối quan hệ… Đây là các hoạt động mà nếu được thực hiện mỗi ngày, chắc chắn sẽ có tác động tuyệt vời tới cuộc đời bạn, nhưng cũng có thể dễ dàng bị hủy bỏ chỉ vì

bạn bị hỏng xe.

Giờ đây, mỗi ngày, sau khi Buổi sáng diệu kỳ kết thúc, tôi đã hoàn thành rất nhiều hoạt động trong danh sách trên. Bộ não của tôi đắm chìm trong những hoóc-môn vui vẻ, tôi cảm thấy vô cùng tuyệt vời và tràn đầy năng lượng để xử lý danh sách những-việc-cần-làm trong ngày. Đó cũng là cảm giác tôi thường có sau những buổi nói chuyện truyền cảm hứng đầy phấn khích, hay sau khi xem bộ phim *Brave heart* (tạm dịch: Trái tim dũng cảm). Đó đã từng là những cảm xúc bất ngờ nảy sinh, không báo trước và mang tính ngẫu nhiên trong tôi. Nhưng giờ đây, tôi chủ ý tạo ra cảm giác đó theo ý muốn, và tôi làm điều đó mỗi ngày cùng với Buổi sáng diệu kỳ của mình.

Rồi tôi say mê. Giống như một con nghiện với cuộc đời luôn thăng hoa thay vì lao dốc. Và, mục tiêu duy nhất của tôi khi trở thành đồng tác giả cuốn sách này chính là giúp bạn cũng say mê như tôi.

Hãy thử đi! Tất cả những ai sống "chất" đều đang làm thế!

Nhân đây, nếu bạn muốn xem lịch trình Buổi sáng diệu kỳ hiện tại của tôi, hãy truy cập: www.PatPetrini.com/MiracleMorning.

CHÚNG TÔI BẮT ĐẦU NHƯ THẾ NÀO?

Hal và tôi gặp nhau lần đầu hồi 20 tuổi, khi cả hai cùng làm nhân viên bán hàng cho một công ty. Tôi lúc đó đã phá được vài kỷ lục bán hàng và trở thành nhân viên bán hàng số 1 của công ty; trong khi Hal phá được *vô vàn* kỷ lục và tiếp tục trở thành "Bức tường thành không thể vượt qua", đồng thời là một trong những đào tạo viên được yêu thích nhất tại công ty.

Năm 2004, ở tuổi 22, tôi lần đầu biết đến khái niệm *tiếp thị mạng lưới*. Sức cám dỗ của một công việc với thu nhập quá cao khiến tôi không thể phớt lờ. Tôi rời vị trí nhân viên bán hàng để tập trung vào công việc tiếp thị mạng lưới. Còn Hal thì trở thành một huấn luyện viên kinh doanh đỉnh cao, diễn giả kiêm tác giả sách bán chạy.

Tôi từng mơ tới viễn cảnh xây dựng một tổ chức quy mô lớn và chu du khắp thế giới trong khi tiền bạc không ngừng chảy vào túi. Và cuối cùng, giấc mơ đó cũng trở thành hiện thực.

Trải nghiệm đầu tiên của tôi với tiếp thị mạng lưới cũng hệt như những câu chuyện bạn thường nghe. Tốn cả núi tiền để đặt hàng tấn sản phẩm, rồi cắm đầu làm việc, tôi đã thu về tổng cộng 60 đô-

la tiền hoa hồng trong 6 tháng. Khỏi phải nói, sự chênh lệch giữa số tiền tôi kiếm được và số tiền tôi kỳ vọng vào khả năng kiếm được là quá lớn.

Mọi thứ thay đổi khi tôi gặp Bob Schmidt. Lúc đó, Bob đã là một nhà tiếp thị mạng lưới chuyên nghiệp. Ông đã làm việc với bốn công ty và trở thành một trong ba người đạt doanh thu cao nhất tại mỗi công ty. Trong nhiều năm sự nghiệp, ông kiếm được hàng chục triệu đô-la lợi nhuận trên tổng số hơn 1 tỷ đô-la doanh thu, không bao giờ chấp nhận bất kỳ kẻ nào than vãn, phàn nàn hay viện cớ.

Tôi làm cùng Bob ở công ty thứ tư – công ty cuối cùng ông gây dựng trước khi chuyển nhượng vài năm sau đó. Tôi nghiên cứu những bài trình bày của ông, chịu khó lắng nghe những cuộc gọi ba bên cùng ông. Trong xe ô tô, giữa các cuộc gặp gỡ khách hàng, tôi lắng nghe những gì ông diễn giải và những cuốn sách ông gợi ý. Tôi cố gắng học theo và thực hiện mọi điều học hỏi được từ ông, và *nó đã có tác dụng!*

Chỉ sau một năm, thu nhập mỗi tháng của tôi đã đủ trang trải cuộc sống (cũng không tốn kém quá nhiều khi bạn chỉ mới 23 tuổi!). Sau hai năm, tôi đã có thu nhập sáu con số, đi du lịch khắp thế giới, sống thoải mái bằng một nửa thu nhập trong khi nửa còn lại để tiết kiệm và đầu tư. Với tôi, giấc mơ đã trở thành hiện thực.

Vậy điều gì đã thay đổi? Chỉ hai điều:

1. Một người hiểu rõ bản thân mình đang làm gì (Bob) đã chỉ cho tôi những gì phải làm.

2. Tôi làm theo những gì được chỉ dạy.

Chỉ vậy thôi. Đó chính là công thức. Tôi hy vọng cuốn sách này có thể giúp bạn điều số 1. Còn điều số 2 thì tùy thuộc ở bạn.

Vài năm sau, tôi nắm trong tay khối tài sản đủ lớn để trở thành triệu phú nhờ tiếp thị mạng lưới, là chuyên gia tư vấn cho các công ty tiếp thị mạng lưới, và (thật thú vị là) tôi đã sáng tạo ra video lan truyền mạnh nhất trong ngành này (hãy xem trên www.MLMcartoon.com).

Tôi đã nghe nói đến *Buổi sáng diệu kỳ* từ nhiều năm trước, khi Hal bắt đầu viết cuốn sách, nhưng tôi phủ nhận rằng: "Không! Tôi chắc chắn không phải là một con người của buổi sáng," sau đó tiếp tục lịch trình thông thường của mình và âm thầm theo dõi quá

trình Hal xây dựng thương hiệu *Buổi sáng diệu kỳ*.

Rồi, *Buổi sáng diệu kỳ* bắt đầu được lan truyền. Tôi phát hiện những người quen của mình đã đăng bài về nó và cách nó thay đổi cuộc đời họ. Hal cũng bắt đầu xuất hiện với tư cách diễn giả khách mời trong một số podcast mà tôi thường nghe. Tôi nghĩ cái *Buổi sáng diệu kỳ này có vẻ đáng để lưu tâm đây… Mừng cho Hal!*

Sau đó, Hal tìm gặp tôi và hỏi liệu tôi có hứng thú trở thành đồng tác giả cuốn sách này, *Buổi sáng diệu kỳ dành cho nhà tiếp thị mạng lưới* không. Tôi nghĩ: *Chà, có lẽ mình nên đọc cuốn* Buổi sáng diệu kỳ *xem sao!*

Và tôi đã đọc nó, yêu thích nó, sau đó, bắt đầu thực hiện những gì nó đưa ra. Đó là cách tôi trở thành một "con nghiện" như ngày hôm nay!

BUỔI SÁNG DIỆU KỲ CỦA NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI

Trong quá trình viết cuốn sách này, tôi đã phỏng vấn hàng chục nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu, tất cả bọn họ đều thuộc nhóm 1% dẫn đầu trong công ty. Tôi muốn vén bức màn về những gì họ đã làm khác biệt thế nào so với 99% nhà tiếp thị mạng lưới còn lại trong cùng một khoảng thời gian. Thu nhập trung bình hằng năm của họ vào khoảng từ 250.000 đô-la cho tới hàng triệu đô-la.

Càng nghiên cứu sâu về những nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu thế giới, tôi càng nhận ra phần lớn thành công trong kinh doanh của họ là kết quả của việc *họ là ai*, chứ không phải họ làm gì. Tôi viết cuốn sách này với mong muốn bạn có cả hai – thông thạo mỗi khía cạnh bán hàng thành công, đồng thời làm chủ từng phương diện của *chính mình*.

Và đó chính là tiền đề, cũng là lời hứa, của cuốn sách này: Nếu muốn đưa sự nghiệp kinh doanh tiếp thị mạng lưới của mình lên một cấp độ cao hơn, trước hết bạn phải biết cách đưa chính mình lên một tầm cao mới.

Để làm được điều đó, bạn phải thấu hiểu những gì mà các nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu sử dụng để xây dựng một sự nghiệp vừa tự do vừa có thu nhập "khủng". Bạn cần học hỏi những thứ phức tạp và sự biến đổi không ngừng như tìm kiếm khách hàng, quảng cáo cơ hội kinh doanh và sản phẩm, tạo sự chú ý, và cuối cùng là đào tạo những nhà tiếp thị mới làm việc trong tổ chức của bạn.

Buổi sáng diệu kỳ dành cho nhà tiếp thị mạng lưới không giống bất

kỳ cuốn sách nào khác về tiếp thị mạng lưới. Đây là cuốn sách tham khảo hé lộ cách thức thành công trong mọi lĩnh vực cuộc sống của bạn; đồng thời hướng dẫn bạn cách trở thành nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu và sống một cuộc đời hoàn toàn mới. Cuốn sách cho bạn biết những nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu làm gì, giúp bạn ngay từ vạch xuất phát, trở thành một trong số họ cả về tâm lý, cảm xúc, tinh thần, kỹ năng và chiến lược.

GIỜ ĐẾN LƯỢT BẠN!

Mọi chuyện sẽ thế nào nếu bạn tỉnh dậy vào sáng hôm sau với niềm tin tuyệt đối rằng đó sẽ là một ngày tuyệt vời? Mọi chuyện sẽ thế nào nếu dậy sớm trở thành thói quen tích cực? Mọi chuyện sẽ ra sao nếu mỗi buổi sáng đều rơi vào Giáng sinh – buổi sáng Giáng sinh tuyệt đỉnh trong tuổi thơ bạn? Khi bạn lên giường đi ngủ với bao kỳ vọng, và phấn khích tới mức đánh thức bố mẹ từ 4 giờ sáng để bắt đầu công cuộc mở tung tất cả các món quà. (Hay chỉ có tôi mới như vậy nhỉ?)

Đó chính xác là những gì tôi cảm thấy mỗi ngày. Tôi đi ngủ trong niềm hân hoan mong chờ ngày tiếp theo và háo hức tỉnh dậy để biết ngày hôm nay sẽ có gì đang chờ đợi mình.

Tôi biết, chắc hẳn bạn đang nghĩ: *Tôi thử rồi nhưng đều thất bại. Tôi đã cố dậy sớm hơn. Tôi đã cố làm chủ cuộc đời và sự tiến bộ công việc của mình. Số lần tôi thất bại còn nhiều hơn số lần tôi thừa nhận, và tôi vô cùng căng thẳng khi thử sức với điều gì đó mới mẻ. Liệu phương pháp này có thể giúp được tôi không?*

Đảm bảo! Chắc chắn! *Có!*

Tôi đã trải qua cả hai thái cực tốt và xấu trong ngành này. Tôi hiểu việc vật lộn để đạt được mục tiêu là như thế nào, và tôi biết thành công vượt xa những giấc mơ viển vông nhất ra sao. Ngay cả ý tưởng viết cuốn sách này cũng chưa từng le lói trong tôi cách đây vài năm.

Tôi hiểu cảm giác mải miết tìm một bãi cỏ xanh hơn, và tôi biết sở hữu một bãi cỏ mà cả đồng nghiệp và đối thủ đều phải ghen tị. Cuốn sách này chính là bí quyết của tôi. Tôi đã gửi gắm vào đây từng điều khác biệt, từng hành động và từng phương pháp mà tôi dùng để đứng trên vị trí cao nhất trong trò chơi tiếp thị mạng lưới cũng như cả cuộc đời tôi.

Quan trọng hơn, tôi tin rằng bạn đã sẵn sàng. Sẵn sàng để đưa chính bạn, công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới và cuộc đời

bạn lên những cấp độ mà trong thâm tâm, bạn biết mình đủ năng lực để làm *nếu chưa, hãy dừng đọc và bỏ cuốn sách này lại cho tới khi bạn đủ quyết tâm*. Nguyên tắc trong cuốn sách có thể là phương tiện giúp bạn tìm thấy giấc mơ, bắt đầu xây dựng sự nghiệp, kiếm được khoản tiền mơ ước.

Tôi tin rằng thành công thực sự, dù ở bất kỳ khía cạnh nào, là việc bạn làm chủ được cuộc chơi bên trong và bên ngoài của mình. Nó sẽ bắt đầu cùng với buổi sáng. Khi bạn sở hữu buổi sáng, có nghĩa là bạn sở hữu cả một ngày. Và khi sở hữu một ngày, bạn sẽ sở hữu công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới của mình. Nếu điều đó xảy ra thì *bạn đã sở hữu cuộc đời mình.* Tôi biết điều đó vì nó đã xảy ra với tôi, và *nó cũng sẽ ảnh hưởng tới bạn.*

Nếu bạn cho phép, hãy để *Buổi sáng diệu kỳ dành cho nhà tiếp thị mạng lưới* là huấn luyện viên của bạn, là người cộng sự đáng tin cậy và là một nhóm bác học kết hợp lại làm một. Tôi hy vọng cuốn sách có thể trở thành người đồng hành cùng bạn cho tới khi sự nghiệp tiếp thị mạng lưới của bạn đã hoàn toàn biến chuyển. Hãy giữ cuốn sách này và viết nhật ký để có thể tham khảo, ghi chú, phác thảo những điểm khác biệt mà bạn tạo ra và theo dõi tiến bộ của bản thân.

Tất cả những gì bạn phải làm để bắt đầu là tự kiểm soát buổi sáng của mình.

Bạn đã sẵn sàng chưa?

Chương 1
Tại sao buổi sáng lại quan trọng

(HƠN BẠN NGHĨ)

Thay vì cứ phân vân xem khi nào mới đến kỳ nghỉ tiếp theo, sao bạn không thiết lập cuộc sống mà bản thân không cần chạy trốn khỏi nó?

- SETH GODIN, tác giả sách bán chạy nhất của *New York Times*

Cách bạn bắt đầu mỗi buổi sáng quyết định tư duy của bạn, cũng như quãng thời gian còn lại của ngày. Vì thế, hãy bắt đầu mỗi ngày bằng một buổi sáng ý nghĩa, kỷ luật, hướng tới mục tiêu, rồi bạn sẽ thực sự "phải lòng" ngày hôm đó.

Dù vậy, hầu hết các nhà tiếp thị mạng lưới thường bắt đầu một ngày bằng sự trì hoãn – tắt đồng hồ báo thức, và gửi một thông điệp tới tiềm thức rằng họ không đủ quyết tâm rời khỏi giường vào buổi sáng – chứ đừng nói đến việc làm những gì cần thiết cho mục tiêu phát triển kinh doanh.

Khi đồng hồ báo thức đổ chuông vào buổi sáng, hãy coi đó là món quà đầu tiên mà cuộc sống dành cho chúng ta. Đây là món quà đặc biệt của thời gian giúp bạn trở thành con người mà bạn cần phải trở thành, để đạt được mọi mục tiêu và ước mơ trong khi cả thế giới vẫn còn say giấc nồng.

Có thể bạn đang nghĩ: *Tất cả những điều này nghe cũng tuyệt đấy, Pat ạ. Nhưng. Tôi. Không. Phải. Là. Con. Người. Của. Buổi. Sáng.*

Tôi hiểu. Hiểu tường tận là đằng khác! Những điều bạn nói không khác gì những điều tôi từng tự nhủ hàng nghìn lần trước đây. Tin tôi đi, tôi đã thử – và thất bại – nhiều lần khi cố gắng kiểm soát buổi sáng của mình. Nhưng đó là trước khi tôi khám phá ra *Buổi*

sáng diệu kỳ.

Hãy nán lại thêm một chút. Tôi cá là ngoài việc muốn trở thành người dẫn đầu trong công ty, bạn còn muốn ngừng đấu tranh và lo lắng xem làm sao có thêm nhiều thời gian hơn tiền bạc, thoát khỏi việc bỏ dở mục tiêu, đồng thời giải phóng những bí bách và cảm xúc tiêu cực gắn với những thách thức đó. Phải không?

Vậy thì hãy ghi nhớ điều này:

Buổi sáng là chìa khóa cho tất cả điều đó.

Tư duy bạn khởi động mỗi ngày còn quan trọng hơn nhiều *thời điểm* bạn bắt đầu ngày mới đó.

Có thể giấc mơ của bạn là kiếm được thu nhập thụ động nhờ tiếp thị mạng lưới để có thể bỏ qua chiếc đồng hồ báo thức và biết việc gì bắt đầu một ngày theo giờ giấc *của bạn*.

Hãy tin tôi đi, tôi biết điều đó, và tôi thường quyết định bắt đầu ngày mới của mình vào bất cứ khi nào tôi tỉnh dậy một cách bản năng. Tuy nhiên, kể cả khi làm vậy, Buổi sáng diệu kỳ vẫn là nghi thức đầu tiên và nó giúp tôi tận dụng tốt nhất phần thời gian còn lại trong ngày.

Nhưng, trước khi chúng ta đi vào việc làm chủ những buổi sáng của bạn như thế nào, hãy để tôi giải thích lý do vì sao bạn cần làm điều đó. Tin tôi đi, vì một khi đã biết được sự thật, bạn sẽ không bao giờ muốn bỏ lỡ lần nữa, dù chỉ là một buổi sáng.

VÌ SAO BUỔI SÁNG LẠI QUAN TRỌNG ĐẾN THẾ?

Càng đi sâu nghiên cứu buổi sáng, chúng tôi càng thấy được nhiều bằng chứng chỉ ra rằng người thành công thường là những người đến đầu tiên. Dưới đây chỉ là một vài lợi ích then chốt của việc bỏ qua nút tắt báo thức.

Bạn chủ động hơn. Christoph Randler, Giáo sư Sinh vật học thuộc Đại học Giáo dục ở Heidelberg, Đức, trên tạp chí *Harvard Business Review*, số ra tháng 7 năm 2010, đã chia sẻ rằng: "Những người làm việc với hiệu suất tốt nhất vào buổi sáng thường có cơ hội thành công hơn trong sự nghiệp, bởi họ chủ động hơn những người làm việc tốt nhất vào buổi tối."

Bạn dự liệu các vấn đề và đi tắt đón đầu. Randler phỏng đoán rằng những con người của buổi sáng có thể "dễ dàng đoán trước

và giảm thiểu các rủi ro phát sinh, họ chủ động hơn, thành công hơn trong công việc và kiếm được mức lương cao hơn."

Bạn chuyên nghiệp hơn trong việc lập kế hoạch. Những con người của buổi sáng có nhiều thời gian để tổ chức, dự đoán và lên kế hoạch cho một ngày của họ. Còn những người ngái ngủ lại thường bị động nên lỡ mất nhiều cơ hội. Chẳng phải những lúc ngủ quá giờ hay dậy muộn khiến bạn căng thẳng hơn sao? Dậy sớm cho phép bạn có một khởi đầu bứt phá trong ngày hôm đó. Trong khi mọi người tất bật chạy quanh, cố gắng (và thất bại) kiểm soát ngày của họ, thì bạn sẽ bình tĩnh và tự chủ.

Có thêm năng lượng. Một trong những yếu tố của *Buổi sáng diệu kỳ* là việc tập thể dục buổi sáng, mất vài phút để lên dây cót cho cả ngày dài. Lượng máu lên não tăng giúp bạn suy nghĩ rõ ràng và tập trung hơn vào những công việc quan trọng. Oxy sẽ thẩm thấu vào từng tế bào trong cơ thể bạn và giải phóng năng lượng đủ dùng suốt cả ngày. Đây cũng là lý do vì sao những nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu thường xuyên tập thể dục có tâm trạng tốt hơn, ngoại hình đẹp hơn, ngủ ngon hơn và làm việc năng suất hơn. Tất nhiên, điều này cũng giúp bạn có được nhiều khách hàng và thu hút thêm các nhà phát triển doanh nghiệp cũng như kiếm được những khoản thưởng lớn hơn!

Nhận được những lợi ích tuyệt vời khi dậy sớm... Các nhà nghiên cứu tại Đại học Barcelona, Tây Ban Nha, đã so sánh giữa con người của buổi sáng – những chú chim thích dậy sớm lúc bình minh với con người của buổi tối – những con cú đêm thích thức khuya và ngủ nướng và phát hiện ra rằng người thích dậy sớm có xu hướng kiên nhẫn hơn, có khả năng cưỡng lại sự mệt mỏi, thất vọng và khó khăn. Điều này có nghĩa là mức độ lo âu ở họ thấp hơn, tỷ lệ trầm cảm thấp hơn, thỏa mãn hơn trong cuộc sống và khả năng lệ thuộc vào chất gây nghiện thấp hơn.

... và tránh được tác hại nếu bạn là "cú đêm". Mặt khác, những người hay thức đêm có xu hướng nóng nảy, bốc đồng "cùng khuynh hướng liều lĩnh cao hơn." Họ có nhiều khả năng mắc chứng mất ngủ hay rối loạn tăng động giảm chú ý (ADHD). Họ cũng dễ nghiện ngập, rối loạn tâm lý và xu hướng phản xã hội – thậm chí còn có ý định tự sát.

Những minh chứng rõ nét và nhận định của các chuyên gia đã cho thấy: *Buổi sáng chứa đựng bí mật dẫn đến tương lai thành công phi thường trong ngành tiếp thị mạng lưới.*

BUỔI SÁNG Ư? THẬT CHỨ?

Tôi thừa nhận điều đó – khởi đầu từ *Tôi không phải là con người của buổi sáng* cho tới *Tôi thực sự muốn trở thành con người của buổi sáng* và *Sáng nào tôi cũng dậy sớm, phấn khích vô cùng!* là cả một quá trình. Nhưng sau một vài lần thử và sai, bạn sẽ láu cá hơn, khám phá ra cách đi tắt đón đầu, ngăn chặn cơn buồn ngủ bên trong bạn, từ đó biến việc dậy sớm thành một thói quen. Được thôi, về lý thuyết có vẻ hay ho đấy, nhưng bạn có thể đang lắc đầu và tự nhủ: *Không thể nào. Tôi đã kiệt sức với công việc quá tải. Làm thế quái nào tôi có thể dậy sớm hơn một tiếng so với bình thường cơ chứ?* Vậy thì tôi hỏi bạn: "Có lý gì lại không làm được?"

Điều cốt yếu là *Buổi sáng diệu kỳ* không xén một giờ ngủ của bạn để rồi sau đó buộc bạn phải trải qua một ngày dài hơn, khó khăn hơn. Nó cũng không yêu cầu bạn phải dậy sớm hơn mà dạy bạn cách thức dậy *sao cho hiệu quả hơn*.

Hàng nghìn người đã sống với buổi sáng diệu kỳ của riêng họ. Nhiều người trong số đó là những con cú đêm. Và lý do họ thành công không chỉ đơn giản nhờ việc thêm một giờ cho ngày của mình, mà là vì họ đã thêm cho mình một giờ *đúng đắn*. Và bạn cũng có thể làm điều này.

Bạn vẫn còn hoài nghi? Vậy thì hãy ghi nhớ điều này: **Phần khó khăn nhất của việc dậy sớm hơn một giờ nằm ở năm phút đầu tiên.** Đây là thời điểm mấu chốt, khi bạn đang ngon giấc trên chiếc giường ấm áp thì lại phải quyết định bắt đầu một ngày hay ấn tạm dừng báo thức *chỉ một lần thôi*. Đây là khoảnh khắc quyết định có thể làm thay đổi một ngày của bạn, thành công của bạn và cuộc đời của bạn.

Đó là lý do vì sao năm phút đầu tiên là điểm khởi đầu của *Buổi sáng diệu kỳ dành cho nhà tiếp thị mạng lưới,* là thời cơ để bạn chiến thắng mỗi buổi sáng!

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Ray Higdon

www.RayHigdon.com

Facebook.com/rayhigdonpage

Periscope: @RayHigdon

YouTube.com/user/rayhigdon1

Một vài thành tựu của Ray:

- Hai lần đạt danh hiệu tác giả sách bán chạy nhất.
- Có thu nhập cao nhất tại công ty tiếp thị mạng lưới mà anh từng làm việc trước đây.
- Podcast đạt hơn 1,5 triệu lượt tải về.
- Blog của anh có khoảng 100.000 người ghé thăm mỗi tháng.
- Từ người bị tịch biên tài sản để thế nợ trở thành tỷ phú trong 4 năm.

Buổi sáng diệu kỳ của Ray:

- Trước khi đi ngủ, tôi đặt điện thoại ở chế độ máy bay, người ta nói đó là một thói quen tốt cho sức khỏe. Tôi xem lại những quyết tâm hằng ngày của mình – được viết ra trên các tấm thẻ, chụp ảnh lại rồi lưu trong bộ sưu tập ảnh trên điện thoại. Tôi bắt đầu một ngày của mình bằng cách đọc chúng trên điện thoại.
- Thường xuyên kiểm tra cân nặng để kiểm soát trọng lượng cơ thể tốt hơn VÀ bạn cũng nên làm điều đó vào cùng thời điểm mỗi ngày nhớ mặc trang phục cùng loại.
- Rửa mặt và đánh răng (tôi có thể bỏ qua việc thuật lại bước này, nhưng thôi tôi cứ nói cho đầy đủ!).
- Uống thật nhiều nước, đôi khi tôi còn vắt một ít chanh vào. Tôi uống ít nhất hai cốc nước ngay sau khi vệ sinh cá nhân, khoảng 770ml nước. Trước khi ăn sáng, tôi đã uống bốn cốc như vậy (khoảng 3l nước).
- Tới phòng tập và dùng máy đạp xe khoảng 30 phút. Trong lúc này, tôi mở điện thoại và kiểm tra các tài khoản mạng xã hội cũng như e-mail. Tôi THÍCH làm nhiều việc cùng lúc, AI cũng nên kiểm tra điện thoại vào buổi sáng lúc chạy, đi bộ hoặc đạp xe trên máy tập.
- Làm sinh tố hoặc nước ép từ rau và các loại hoa quả có màu xanh cho tôi và vợ. Vợ tôi CHẲNG BAO GIỜ dậy nhưng tôi vẫn làm sẵn để cô ấy uống khi thức dậy. Nguyên liệu gồm có bắp cải, cải xoăn, rau chân vịt, chanh, cần tây và dưa chuột. Vị của nó không ngon nhưng cũng không quá tệ.

- Ăn hai quả trứng kèm muối biển có nồng độ khoáng cao.
- Ngâm mình trong bồn nước nóng, dành khoảng 10-15 phút để trân trọng mọi thứ trong cuộc đời mình và một ngày tuyệt vời đang đợi tôi ở phía trước.
- RỒI bắt đầu làm việc, thường là hoàn thành một bài blog, thỉnh thoảng quay một video cho blog hoặc khách hàng và đọc lướt kế hoạch ngày hôm đó, những công việc cần làm trong những dự án khác nhau của nhóm tôi. Chúng tôi sử dụng Basecamp4 để quản lý tất cả các dự án và đảm bảo rằng không có ai đang chờ đợi mình. Và mỗi ngày trôi qua, tất cả những công việc trên đều được hoàn thành trước 8 giờ 30 phút.

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Ray, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Ray.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Maria Williams

Facebook.com/NrF2Activator

Maria vốn là người nhập cư gốc Brazil nghèo khó với giấc mơ LỚN LAO. Bà là người đầu tiên trong gia đình tốt nghiệp đại học với tấm bằng Quản trị kinh doanh của Đại học Massachusetts.

Bà đã làm việc suốt 20 năm trong ngành nhân sự, sau đó, vào năm 2008, khủng hoảng kinh tế buộc gia đình bà phải chuyển tới Arizona. Tại đó, bà bắt đầu tìm kiếm những công việc linh hoạt hơn, và bà đã tìm thấy tiếp thị mạng lưới.

Chỉ trong vòng 5 năm ngắn ngủi, tổ chức của bà đã tạo ra hơn 9 triệu đô-la doanh thu bán sản phẩm, với 36.000 nhân sự và không ngừng lớn mạnh mỗi ngày.

Buổi sáng diệu kỳ của Maria:

- Trước khi rời khỏi giường, tôi cầu nguyện, tạ ơn Chúa vì một ngày tuyệt vời nữa đã đến, cảm ơn Ngài vì đã ban phước lành cho tôi cùng gia đình, rồi xin Ngài dẫn dắt tôi vượt qua một ngày và giúp đỡ mọi người trong nhóm của tôi.

- Chuẩn bị bữa sáng và gia đình có bữa ăn vui vẻ. Sau đó, tôi đọc lướt tin nhắn, e-mail và thời gian biểu để chắc chắn không bỏ lỡ điều gì.
- Tập thể dục từ 45 phút tới 1 giờ đồng hồ – chạy với chó cưng hoặc tới phòng tập với huấn luyện viên cá nhân.
- Kiểm tra lần nữa các cuộc hẹn trong ngày – tôi là người sống theo lịch. Tôi lên lịch cho mọi việc để duy trì sự cân bằng lành mạnh trong cuộc sống. Nói "không" với mọi người quả thực rất khó, nhưng nếu một việc không được lên lịch trước, thì sẽ không được thực hiện.
- Nghe audio về phát triển bản thân ít nhất 20 phút.
- Đọc sách ít nhất 30 phút để nuôi dưỡng bộ não và trái tim mỗi ngày bằng những nội dung truyền cảm hứng tích cực.
- Làm một điều tốt cho ai đó – Đền đáp tiếp nối.

Để đọc thêm các bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Maria, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Maria

Chương 2

Chỉ cần 5 phút để trở thành con người của buổi sáng

Nếu suy nghĩ thực sự nghiêm túc, thì bạn sẽ thấy việc tắt báo thức rồi ngủ tiếp vào mỗi buổi sáng là một hành động vô nghĩa. Nó cũng giống như nói rằng: "Tôi ghét dậy sớm, nên mỗi ngày tôi đều lặp đi lặp lại điều đó thật nhiều."

– DEMETRI MARTIN, Diễn viên hài độc thoại

Bạn có thể thích được việc dậy sớm – kể cả khi bạn *chưa bao giờ* là con người của buổi sáng.

Tôi biết bạn không hẳn tin vào điều này. Ngay lúc này đây, bạn có thể đang nghĩ: *Điều đó có thể đúng với những người dậy sớm, nhưng tin tôi đi, tôi đã thử rồi. Tôi không phải là con người của buổi sáng.*

Nhưng nó thực sự có thể đấy! Tôi hiểu vì tôi đã từng nghĩ như bạn. Tôi từng là một kẻ lờ đờ, một "kẻ ưa trì hoãn" như cách gọi của Hal. Tôi từng kinh sợ buổi sáng và rất ghét phải dậy sớm.

Còn giờ đây, tôi lại thích làm việc này!

Nếu ai đó hỏi tôi làm thế nào mà tôi bắt đầu dậy sớm được – và sau đó là thay đổi cuộc sống của mình – tôi sẽ trả lời rằng, tôi làm tất cả những điều đó chỉ với năm bước đơn giản, vào cùng một thời điểm. Điều này nghe có vẻ bất khả thi. Nhưng lời khuyên từ một người đã từng là "kẻ nghiện ấn nút báo lại của đồng hồ báo thức" là: Bạn hoàn toàn có thể làm được. Và bạn hãy thực hiện y như cách tôi đã làm.

Bạn có thể thay đổi – đó là một khẩu hiệu quan trọng cho việc

thức dậy. Không ai sinh ra đã ưa dậy sớm cả, tất cả là do bản thân tự rèn luyện. Bạn có thể dậy sớm chỉ bằng những thay đổi đơn giản chứ không đòi hỏi ý chí của một vận động viên Olympic. Tôi không cho rằng việc dậy sớm sẽ giúp bạn khẳng định điều gì đó kiểu như *bạn là ai*, mà chỉ đơn giản là khiến bạn thêm yêu buổi sáng hơn. Rồi sau đó, việc dậy sớm sẽ trở nên dễ dàng đối với bạn giống như tôi.

Bạn thấy chưa đủ thuyết phục? Vậy hãy tạm ngừng nghi ngờ một chút, tôi sẽ chỉ cho bạn năm bước đơn giản đã thay đổi cả cuộc đời tôi. Năm bước tuy đơn giản nhưng lại là chìa khóa quan trọng để việc dậy sớm trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Nếu không có năm bước này, chắc chắn tôi vẫn sẽ ngủ nướng (hoặc tắt báo thức) mỗi sáng. Và tệ hơn, tôi sẽ nấn ná trên giường với niềm tin bất diệt rằng tôi sinh ra không phải để dậy sớm. Cùng với đó, tôi sẽ bỏ lỡ mọi cơ hội mà mình đã có thể nắm bắt chúng nếu dậy sớm.

THỬ THÁCH DẬY SỚM

Dậy sớm cũng tương tự như ăn kiêng vậy: Thật dễ để huyễn hoặc về những kết quả tuyệt vời mà bạn sẽ nhận được, khi bắt đầu từ ngày mai.

Nhưng bao giờ cho đến ngày mai mà bạn thì lại đang đói meo? Những món ăn ưa thích đang vẫy chào trong tủ lạnh hay sẵn sàng được gọi trong thực đơn rồi?

Dĩ nhiên tất cả chúng ta đều biết chuyện gì sẽ xảy ra sau đó. Mọi ý niệm tốt đẹp ban đầu sẽ bay qua cửa sổ nhanh như một cơn gió vậy. Còn động lực thì lại yên giấc ngàn thu. Rồi điều cuối cùng mà bạn biết sẽ là thấy bản thân đang sung sướng cuộn tròn bên cạnh một chồng kem hộp mát lạnh.

Dậy sớm cũng không khác vậy là bao! Ngay bây giờ, tôi cá là bạn cũng đang tràn đầy động lực. Nhưng cứ để đến sáng mai khi chuông báo thức kêu inh ỏi mà xem. Động lực ấy có còn chút nào không khi chiếc đồng hồ báo thức cứ đổ chuông bên tai, còn bạn thì đang say giấc nồng trên chiếc giường ấm áp?

Chúng ta đều biết động lực sẽ đi về đâu sau đó. Nó sẽ biến mất và được thay thế bằng một lý do hợp tình hợp lý hơn. Hợp lý hóa là bậc thầy của sự gian xảo – chỉ trong vài giây, chúng ta có thể thuyết phục bản thân rằng mình sẽ thực sự sẵn sàng trong vài phút nữa thôi...

... Và tiếp theo là chúng ta xáo trộn cả căn nhà lên chỉ vì muộn giờ

làm.

Đây là một vấn đề khá phức tạp. Buổi sáng đáng lẽ là khoảng thời gian cần có nhiều động lực nhất thì chúng ta lại luôn làm ngược lại – trì hoãn nó càng lâu càng tốt.

Giải pháp ở đây là hãy thúc đẩy thật nhiều năng lượng cho buổi sáng, bùng nổ với một cú đánh bất ngờ, đập tan tức thì mớ lý sự cùn đang biện minh cho việc trì hoãn lần nữa. Và đó cũng là những gì mà năm bước sau đây đem tới cho bạn, mỗi bước đều hướng tới mục tiêu: Tăng mức độ động lực thức dậy (Wake-Up Motivation Level – WUML) của bạn.

CHIẾN LƯỢC 5 PHÚT CHỐNG TRÌ HOÃN

Phút thứ nhất: Đặt mục tiêu trước khi ngủ

Chìa khóa đầu tiên để dậy đúng giờ là luôn ghi nhớ: Ý nghĩ đầu tiên khi thức dậy của bạn thường là ý nghĩ cuối cùng trước khi bạn đi ngủ. Tôi chắc rằng khi bạn đã trải qua một đêm trằn trọc vì quá hào hứng cho việc dậy sớm vào sáng hôm sau dù mai không phải là Giáng sinh hay ngày đầu tiên của kỳ nghỉ lễ nhưng ngay khi chuông báo thức vừa vang lên, bạn choàng tỉnh và bật dậy ra khỏi giường, bắt đầu một ngày hứng khởi. Vì sao ư? Vì điều cuối cùng bạn nghĩ tới trước khi đi ngủ là một điều tích cực.

Mặt khác, nếu suy nghĩ cuối cùng trước khi chìm vào giấc ngủ tựa như: K*hông thể tin nổi, tôi phải dậy vào lúc 6 giờ sáng ư ? Tôi sẽ kiệt sức mất!* thì sáng hôm sau, khi chuông đồng hồ vừa đổ, suy nghĩ đầu tiên bật ra sẽ là: Ô*i, đã 6 giờ rồi ư? Khônggg! Tôi không muốn dậy đâu!*

Đầu tiên, hãy luôn giữ suy nghĩ tích cực trước khi đi ngủ để có thể dậy đúng giờ.

Để được hỗ trợ và có thêm thông tin giúp bạn hứng khởi về ngày hôm sau, hãy tải về cuốn *The Miracle Morning Bedtime Affirmations* (tạm dịch: Lời khẳng định trước giờ đi ngủ để có một buổi sáng diệu kỳ) miễn phí tại địa chỉ www.TMMBook.com.

Phút thứ hai: Đặt đồng hồ báo thức ở xa giường

Nếu bạn chưa thực sự sẵn sàng, hãy chuyển đồng hồ báo thức sang đầu bên kia căn phòng bởi như thế sẽ buộc bạn phải rời khỏi giường. Chuyển động sẽ tạo ra năng lượng – việc buộc phải di chuyển để tắt chuông đồng hồ, một cách tự nhiên, sẽ giúp bạn

tỉnh táo.

Nếu cứ nhất định giữ chiếc đồng hồ báo thức ngay cạnh giường, bạn sẽ ngủ lại ngay sau khi tắt chuông báo thức, và như thế việc thức dậy sẽ khó khăn bội phần. Vì thực tế, bạn thậm chí đã tắt chuông đi trước cả khi bạn nhận thức được điều gì đang xảy ra! Và lại một lần nữa, bạn tự thuyết phục bản thân rằng mình chỉ đang mơ thấy chuông báo thức thôi chứ thực ra chưa phải dậy đâu. (Không chỉ mỗi bạn như vậy đâu, tin tôi đi!)

Việc tự giác rời khỏi giường và đi tắt chuông báo thức sẽ giúp tăng chỉ số WUML. Tuy nhiên, bạn vẫn ngái ngủ. Vậy hãy thử tăng WUML lên chút nữa xem sao.

Phút thứ ba: Đánh răng

Khi rời khỉ giường và tắt chuông báo thức, ngay lập tức bạn hãy đi thẳng đến bồn rửa mặt và đánh răng. Việc làm đơn giản này sẽ giúp tăng WUML của bạn.

Khi miệng bạn đã sạch sẽ thơm mát, chúng ta chuyển sang...

Phút thứ tư: Uống một cốc nước đầy

Điều quan trọng đầu tiên vào mỗi sáng là dưỡng ẩm bản thân vì sau 6-8 giờ không được cung cấp nước, cơ thể sẽ bị mất nước nhẹ, dẫn đến mệt mỏi. Thông thường, mọi người hay cảm thấy mệt mỏi – bất cứ lúc nào trong ngày – và điều họ thực sự cần là uống thêm nước chứ không phải là ngủ thêm.

Bắt đầu buổi sáng bằng một cốc nước (hoặc bạn có thể làm như tôi, đổ đầy nước vào cốc hoặc chai từ tối hôm trước để uống ngay khi thức dậy vào sáng hôm sau) để bù lại lượng nước đã mất trong giấc ngủ. (Thêm nữa, việc bổ sung nước mỗi sáng còn giúp da bạn tươi trẻ hơn và duy trì mức cân nặng lành mạnh.)

Phút thứ năm: Mặc quần áo thể thao

Bước thứ năm này cho bạn hai lựa chọn. Lựa chọn thứ nhất là mặc đồ thể thao, giúp bạn dễ dàng rời khỏi giường và ngay lập tức khởi động *Buổi sáng diệu kỳ* của chính mình. Bạn có thể sắp sẵn quần áo sẽ mặc ngày hôm sau trước khi đi ngủ hoặc thậm chí là mặc sẵn từ tối hôm trước. (Tôi nói thật đấy!)

Lựa chọn thứ hai là đi tắm. Tôi thường thay quần áo khi tập thể dục vì tôi sẽ tắm sau khi tập xong, nhưng rất nhiều người thích

tắm vào buổi sáng vì điều đó khiến họ cảm thấy tỉnh táo và hứng khởi hơn cho ngày mới. Bạn lựa chọn phương án nào cũng được.

Bất kể là với lựa chọn nào, khi đã sẵn sàng thực hiện trọn vẹn 5 bước cơ bản này, cấp bậc WUML của bạn hẳn phải đạt đến giới hạn đủ cao để duy trì *Buổi sáng diệu kỳ* của chính mình.

Khi bạn cố gắng và duy trì thực hiện cam kết đó vào thời điểm chuông báo thức đổ tiếng đầu tiên – khi chỉ số WUML của bạn gần như bằng 0 – thì quyết định đó sẽ khó khăn hơn rất nhiều. 5 bước cơ bản trên sẽ là động lực giúp bạn sẵn sàng thức giấc mà không cảm thấy khó chịu hay phiền hà gì.

VÀI MẸO NHỎ CHO BUỔI SÁNG DIỆU KỲ THÊM HOÀN HẢO

Dù chiến lược trên đã có tác dụng với hàng nghìn người, nhưng 5 bước cơ bản đó không phải là cách duy nhất giúp bạn dễ dàng thức giấc mỗi sáng. Tôi đã học được vài mẹo nhỏ từ những người tham gia chương trình luyện tập cho Buổi sáng diệu kỳ:

- "Quyết tâm trước khi đi ngủ" theo kiểu Buổi sáng diệu kỳ*:* Nếu bạn chưa thử thì hãy dành chút thời gian truy cập trang web www.TMMBook.com và tải xuống ứng dụng "Bedtime Affirmations" hoàn toàn miễn phí. Không có gì đảm bảo việc bạn sẽ dậy sớm trước cả chuông báo thức hiệu quả hơn việc viết ra đích xác những việc bạn cần phải làm.
- Cài đặt hẹn giờ cho đèn phòng ngủ: Một trong những thành viên của cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ đã đặt hẹn giờ đèn phòng ngủ của mình (bạn có thể mua thiết bị hẹn giờ trên các trang thương mại điện tử hoặc tại cửa hàng điện tử). Khi chuông báo thức đổ, đèn phòng sẽ tự động bật sáng. Đúng là một ý tưởng tuyệt vời! Bạn rất dễ ngủ quên nếu căn phòng tối đèn – đèn sáng sẽ buộc cơ thể và tâm trí bạn nhận ra đã đến lúc phải thức dậy. (Dù bạn có hẹn giờ hay không, hãy nhớ bật đèn phòng ngay khi báo thức đổ chuông.)
- Đặt hẹn giờ cho lò sưởi phòng ngủ của bạn: Một thành viên khác của Buổi sáng diệu kỳ nói rằng vào mùa đông, cô ấy đã hẹn giờ tắt máy sưởi 15 phút trước khi thức dậy, tránh việc bản thân bị sự ấm áp dưới chăn níu kéo khiến cô ấy không muốn dậy.

Sẽ thật tuyệt nếu bạn có thêm nhiều mẹo để thức dậy trong vòng 5 phút, hãy chia sẻ với chúng tôi thông qua Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ tại: www.MyTMMCommunity.com.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐI TỪ "KHÔNG THỂ CHỊU ĐỰNG" ĐẾN "KHÔNG THỂ NGỪNG LẠI" (TRONG 30 NGÀY)?

Việc bắt đầu một thói quen mới nào đó chưa bao giờ là dễ dàng – đừng kỳ vọng mình sẽ làm được ngay từ buổi đầu tiên. Việc duy nhất bạn buộc phải làm để nó hiệu quả là ép bản thân phải thực sự theo sát việc đó. Những ngày đầu tiên "không thể chịu đựng" sẽ chỉ là tạm thời thôi. Dù có rất nhiều tranh cãi về việc mất bao lâu để hình thành một thói quen mới, nhưng 30 ngày chắc chắn là đủ để bạn thử áp dụng một thói quen mới vào mỗi buổi sáng của mình.

Dưới đây là những chặng đường bạn có thể trải qua khi hình thành nên một thói quen mới.

Giai đoạn 1: Không thể phá vỡ (Ngày 1 – 10)

Giai đoạn 1 cần một nỗ lực vô cùng lớn để bất kỳ hoạt động mới nào được thành hình, và dậy sớm cũng không ngoại lệ. Bạn phải chiến đấu chống lại những thói quen xấu vốn ăn sâu bén rễ, những thói quen trì trệ cố thủ suốt nhiều năm trong con người bạn.

Trong giai đoạn này, ý chí quyết tâm về điều định làm thực sự rất quan trọng vì nếu quyết tâm không đủ, mọi thứ sẽ chẳng đâu vào đâu! Những thói quen trì hoãn và không tận dụng được hết một ngày thường khiến bạn không thể trở thành một nhà tiếp thị mạng lưới tuyệt vời. Vì vậy hãy thật vững tâm theo đuổi những thói quen mới tốt hơn.

Ở giai đoạn 1, trong khi vẫn đang băn khoăn giữa lựa chọn thay đổi hay duy trì thói quen cũ, bạn sẽ tìm ra điều gì tạo nên con người mình và bạn có những khả năng gì. Bạn cần phải tiếp tục thúc đẩy và kiên định với những gì đã đề ra, hãy luôn suy nghĩ về nó. Tôi tin bạn có thể hoàn toàn làm được điều này!

Tôi biết thật khó khăn khi đến ngày thứ 5 bạn nhận ra vẫn còn tận 20 ngày nữa mới hoàn thành việc thay đổi này và trở thành con người thật sự của buổi sáng. Hãy luôn nhớ: Cảm giác ban đầu sẽ không kéo dài mãi mãi. Thực tế cho thấy, bạn nợ bản thân một lòng kiên trì xuyên suốt thời gian này, cho đến khi bạn thực sự trở thành người mà bạn mong muốn!

Giai đoạn 2: Không thoải mái (Ngày 11 – 20)

Ở giai đoạn 2, cơ thể và tâm trí bạn đã dần thích nghi với việc dậy

sớm. Bạn bắt đầu cảm thấy việc dậy sớm cũng khá dễ dàng, nhưng vẫn chưa hẳn là thói quen, vì bạn chưa thấy thoải mái với việc này.

Cám dỗ lớn nhất ở đây chính là khi bạn cảm thấy bản thân đạt được chút thành tựu và tự thưởng cho mình bằng cách nghỉ ngơi một chút, đặc biệt là vào cuối tuần. Một câu hỏi rất phổ biến trong Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ là: "Bạn sẽ dậy sớm bao nhiêu ngày trong một tuần với Buổi sáng diệu kỳ?" Câu trả lời của tôi – và cũng là câu trả lời của đa số thành viên là: *mỗi ngày.*

Một khi đã vượt qua được giai đoạn 1, bạn đã qua được giai đoạn khó khăn nhất. Hãy cứ tiếp tục đi! Tại sao bạn muốn bắt đầu lại giai đoạn 1 chỉ vì buông thả bản thân trong một vài ngày nghỉ chứ? Tin tôi đi, bạn sẽ không tiếp tục được đâu, vậy nên đừng có nghỉ!

Giai đoạn ba: Không thể ngừng lại (Ngày 21-30)

Việc dậy sớm bây giờ không chỉ là thói quen, mà còn định nghĩa lại việc *bạn là ai*, trở thành một phần bản sắc của bạn. Cơ thể và tâm trí bạn sẽ dần quen hẳn với những thay đổi mới đó. 10 ngày cuối cùng thực sự quan trọng để củng cố thói quen này cho bản thân và cuộc sống của bạn.

Khi tham gia luyện tập *Buổi sáng diệu kỳ*, bạn cũng có thể áp dụng chiến lược ba giai đoạn này để rèn luyện một thói quen mới. Đồng thời, bạn sẽ phát hiện, xây dựng và lựa chọn bất kỳ thói quen nào phù hợp dựa trên thói quen của những chuyên gia hàng đầu mà tôi đã đề cập trong cuốn sách này.

TÔI NÊN LÀM GÌ VỚI BUỔI SÁNG CỦA MÌNH?

30 ngày, có lẽ bạn đang nghĩ: *Tôi có thể dậy sớm hơn trong 30 ngày... Nhưng tôi SẼ LÀM gì với khoảng thời gian đó?*

Và đây chính là lúc phép màu bắt đầu. Tôi sẽ giới thiệu cho bạn những thói quen trọng tâm nhất của *Buổi sáng diệu kỳ*. Đó là phương pháp LIFE S.A.V.E.R.S (Cải thiện cuộc sống), bao gồm những thói quen thay đổi mỗi sáng của bạn, cũng như chính cuộc đời và sự nghiệp của bạn!

Hành động ngay lập tức!

Đừng bao giờ chờ đợi để bắt đầu thực hiện một điều gì đó mới mẻ, điều sẽ tạo nên một tương lai tuyệt vời của chính bạn. Như

Anthony Robbins từng nói: "Lúc nào mới là thời khắc tốt nhất để bạn làm điều đó?" Ngay lúc này, thật đấy, mọi thứ thực sự hoàn hảo! Thực tế, khi bắt đầu càng sớm, bạn sẽ càng nhận được kết quả sớm, bao gồm cả việc tiếp thêm năng lượng, thái độ tươi vui hơn và dĩ nhiên, thành công hơn nữa với công việc kinh doanh mạng lưới của bạn.

Bước 1: Đặt chuông báo thức sớm hơn 1 giờ so với thời gian bình thường bạn hay dậy, sắp xếp thời gian biểu cho 1 giờ đó trên lịch, về việc bạn sẽ làm vào *Buổi sáng diệu kỳ* đầu tiên của bạn... sáng ngày mai.

Từ ngày đầu tiên đó, bắt đầu với 30 ngày tiếp theo, đặt chuông báo thức sớm hơn 60 phút so với giờ bạn *muốn* dậy, thay vì *phải* dậy. Việc bùng nổ mỗi ngày với một *Buổi sáng diệu kỳ* sẽ giúp bạn trở thành người bạn cần cho chính bản thân bạn, đội của bạn và sự nghiệp thành công tới những cấp độ phi thường của bạn.

Bạn sẽ làm gì với 1 giờ đồng hồ đó? Hãy để dành nó cho chương tiếp theo, còn giờ thì, đơn giản là đọc tiếp cuốn sách này trong suốt *Buổi sáng diệu kỳ* của bạn cho tới khi bạn nắm được toàn bộ quy trình.

Bước 2: Tham gia Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ tại www.MyTMMCommunity.com để kết nối và nhận được sự hỗ trợ thêm từ hơn 15.000 người thích dậy sớm và đã tạo nên những kết quả phi thường với *Buổi sáng diệu kỳ* trong nhiều năm qua.

Bước 3: Hãy tìm cho mình một người đồng hành, bạn bè, người thân trong gia đình hay thành viên nhóm, cùng tham gia hành trình này với bạn và nhắc nhở nhau về trách nhiệm phải tuân theo cho đến khi *Buổi sáng diệu kỳ* đã thực sự là một thói quen lâu dài.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Jordan Adler

www.BeachMoney.com

Facebook.com/beachmoneyclub

Facebook.com/jordan.dreamon

Periscope: @JordanAdler

Twitter.com/jordanadler

Một vài thành tựu của Jordan:

- Tác giả sách bán chạy nhất trên Amazon, *Beach Money* (đóng góp 100% lợi nhuận cho Kiva[5]).
- Kiếm được 20 triệu đô-la từ tiếp thị mạng lưới.
- Sở hữu 150.000 nhà phân phối ở 5 quốc gia.
- Sắp trở thành nhà tiếp thị mạng lưới đầu tiên trong không gian (là một trong những phi hành gia dân sự đầu tiên trong lịch sử).

Buổi sáng diệu kỳ của Jordan:

- Tạo dựng một lối sống ưa xê dịch. Tôi không lên lịch cụ thể cho một buổi sáng nào mà chia thời gian của mình theo nơi cư trú, hoán đổi giữa hai căn nhà (một ở thị trấn vắng vẻ, một ở trong rừng) và một số bãi biển mà tôi có cổ phần.
- Uống cà phê trên ban công nhìn ra rừng hoặc trong một quán cà phê bên bờ biển tùy vào nơi tôi đang ở – hoàn toàn tách biệt với cuộc sống hiện đại. Việc này chỉ chiếm ít nhất 1 giờ mỗi ngày.
- Lái trực thăng ít nhất mỗi tuần một lần. Thường là chỉ quanh Las Vegas hoặc Red Rocks.
- Đọc hoặc nghe các bài về việc phát triển bản thân 20-30 phút mỗi ngày.
- Tập hot yoga[6] hoặc các bài thể dục khác ít nhất 3 lần mỗi tuần vào buổi sáng.
- Xử lý e-mail 1 hoặc 2 lần mỗi tuần lúc nửa đêm, hầu như không giải quyết vào buổi sáng. Vì thế, tôi thường lên lịch kiểm tra e-mail vào ban đêm để không tốn thời gian với nó.
- Lên một danh sách những việc cần làm và kiểm tra mọi thứ liên tục trong suốt cả ngày để chắc chắn rằng tôi đã hoàn thành tất cả.
- Lên lịch cho mọi hoạt động xây dựng doanh nghiệp (những bản thuyết trình kinh doanh, giám sát, các cuộc hội đàm và những buổi đào tạo), sau đó hoàn thiện mọi việc xung quanh những vấn đề này. Các hoạt động xây dựng doanh nghiệp luôn là ưu tiên hàng đầu của tôi.

- Sắp xếp lịch cá nhân sao cho không bị ảnh hưởng bởi công việc kinh doanh vì là một doanh nhân, công việc rất dễ trở thành mối quan tâm duy nhất của tôi. Mỗi tháng, tôi đi nghỉ 2 lần.

Để đọc thêm các bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Jordan, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Adler.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Todd Falcone

www.ToddFalcone.com

Facebook.com/toddfalconefan

Twitter.com/todd_falcone

Periscope: @Todd_Falcone

Trong suốt 20 năm sự nghiệp của mình, Todd đã vận hành hàng chục nghìn tổ chức trực thuộc 5 công ty khác nhau như một nhà phân phối trong ngành. Todd hiện đang dành tất cả thời gian của mình cho công việc giảng dạy và đào tạo những chiến lược và nguyên tắc dẫn đến thành công của chính ông.

Ông đã diễn thuyết trước hàng nghìn khán giả trong và ngoài nước tại các hội nghị cấp khu vực, quốc gia, và cả quốc tế; các sự kiện địa phương được những nhà phân phối hàng đầu tổ chức; các cuộc hội đàm, hội nghị trực tuyến cũng như các khóa đào tạo trực tiếp của ông trong nhiều năm.

Buổi sáng diệu kỳ của Todd:

- Sáng sớm: Tập gym hoặc đi bộ đường dài trong khi nghe các podcast về kinh doanh.
- Tắm ở nhà. Lên lầu làm việc.
- Kiểm tra e-mail, các trang truyền thông…
- Từ 8 giờ sáng đến 4 giờ chiều: Tập trung nói chuyện với các nhà lãnh đạo, viết và sản xuất nội dung quảng cáo.
- Nghỉ ngơi bên gia đình.

- Các cuộc gọi thoại.
- Cho con ngủ.
- Trở lại phòng làm việc học thêm những điều mới mẻ, xem xét lịch trình của sáng hôm sau.

Để đọc thêm các bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Todd, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Todd.

Chương 3
Life S.A.V.E.R.S

(CẢI THIỆN CUỘC SỐNG)

6 BÀI HỌC THỰC HÀNH ĐẢM BẢO GIÚP BẠN THOÁT KHỎI CUỘC SỐNG THIẾU TIỀM NĂNG

Điều Hal đã làm với từ S.A.V.E.R.S là đưa nó trở thành một phương pháp thực tiễn tốt nhất – phát triển qua nhiều thế kỷ của nhận thức loài người – và cô đọng thành những thói quen buổi sáng tinh túy nhất. Một thói quen hiện là một phần thiết yếu trong ngày của tôi. Nhiều người thực hiện một trong những thói quen thuộc phương pháp S.A.V.E.R.S hằng ngày. Ví dụ, nhiều người thực hiện chữ E, tập thể dục mỗi sáng. Những người khác lại làm chữ S để tĩnh tâm hoặc thiền, hoặc S cho việc viết hoặc ghi chép. Nhưng trước khi Hal gói gọn chúng thành thói quen S.A.V.E.R.S, chưa ai từng thực hiện tất cả 6 thói quen luyện tập cổ điển tuyệt diệu này vào mỗi sáng cả. Buổi sáng diệu kỳ được xây dựng cho những người thành công và bận rộn.

Thực hiện phương pháp S.A.V.E.R.S mỗi sáng giống như bơm nguyên liệu tên lửa vào cơ thể, trí óc và tinh thần… trước khi tôi bắt đầu ngày mới."

- ROBERT KIYOSAKI, tác giả của cuốn sách bán chạy

Rich Dad, Poor Dad (Dạy con làm giàu)

Khi Hal trải qua lần thất bại nặng nề thứ hai của mình, anh bắt đầu tìm kiếm con đường nhanh nhất để phát triển cá nhân. Vì vậy, anh tập trung nghiên cứu phương pháp luyện tập hằng ngày của những người thành công nhất thế giới.

Sau khi khám phá ra 6 bài thực hành phát triển cá nhân tối ưu

nhất, không tốn thời gian và đã được chứng minh, Hal cố gắng xác định một hoặc hai bài thực hành giúp thành công nhanh nhất. Sau đó, anh tự hỏi: *Nếu mình thực hiện TẤT CẢ các phương pháp này thì sao?*

Hal và tôi là bạn bè hơn chục năm, và tôi cũng là người đầu tiên chứng kiến sự thay đổi toàn diện của anh ấy sau khi khám phá ra, thực hiện và thành thục các phương pháp thực hành, mà anh gọi là S.A.V.E.R.S.

Trước sự kinh ngạc của tôi, Hal thay đổi gần như chỉ sau một đêm. Nhưng không phải chỉ mình anh ấy đâu. Tôi đã chứng kiến vô số người khác đã thay đổi hoàn toàn sau khi tiếp cận phương pháp này. Và tôi cũng thực hiện theo ngay sau đó.

VÌ SAO PHƯƠNG PHÁP LIFE S.A.V.E.R.S HIỆU QUẢ?

Life S.A.V.E.R.S là phương pháp thực hành vào buổi sáng mỗi ngày rất đơn giản nhưng vô cùng hiệu quả, giúp bạn thiết lập và làm chủ cuộc sống của mình. Chúng được thiết kế để bạn bắt đầu ngày mới trong trạng thái thể chất, tinh thần, cảm xúc và tâm hồn ở mức cao nhất giúp bạn tiếp tục cải thiện bản thân và LUÔN đạt phong độ tốt nhất.

Tôi biết bạn không có thời gian. Có lẽ bạn cảm thấy thật khó để nhồi nhét thêm việc vào danh sách những việc phải làm, kể cả bạn có muốn đi chăng nữa. Nhưng tôi cũng "không có thời gian" mà. Giờ tôi có thêm thời gian, thêm thành công, hơn bất cứ khi nào mà tôi đã từng có.

Trong các chương tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét một cách cẩn thận về việc bạn *thực sự* có bao nhiêu thời gian cho cái gọi là "Công thức của sự Giàu có". Tôi cho là bạn sẽ ngạc nhiên lắm đấy!

Điều bạn cần nhận ra ngay bây giờ là Buổi sáng diệu kỳ sẽ tạo ra thời gian cho bạn. Và Life S.A.V.E.R.S là phương tiện giúp bạn chấm dứt quá khứ làm việc cật lực và làm thêm giờ, thay vào đó là làm việc thông minh hơn và có hiệu quả hơn. Phương pháp thực hành này giúp bạn tạo ra năng lượng, phát hiện rõ những ưu tiên, đồng thời tìm ra phương pháp hiệu quả mà không căng thẳng.

Nói cách khác, Life S.A.V.E.R.S không lấy thêm thời gian mỗi ngày của bạn mà nó còn tạo ra thời gian cho bạn.

Mỗi chữ cái trong S.A.V.E.R.S đại diện cho một bài thực hành tốt nhất của những nhà tiếp thị mạng lưới xuất sắc nhất thế giới. Đây

cũng đồng thời là các hoạt động mang lại những cấp độ mới của sự thanh thản, tường minh, động lực và năng lượng cho cuộc sống của bạn. Đó là:

Silence: Tĩnh tâm

Affirmations: Quyết tâm

Visualization: Tưởng tượng

Exercise: Tập thể thao

Reading: Đọc

Scribing: Ghi chép

Chúng là những bài thực hành tốt nhất dành cho buổi sáng của bạn. Chúng được xây dựng để phù hợp với bạn, cuộc sống và mục đích của bạn. Bạn có thể bắt đầu ngay vào sáng sớm mai.

Hãy cùng xem xét chi tiết từng phần của 6 phương pháp thực hành này!

S – SILENCE: TĨNH TÂM

Tĩnh tâm, chữ cái đầu tiên trong Life S.A.V.E.R.S, là chìa khóa quan trọng dành cho các nhà tiếp thị mạng lưới. Nếu bạn bị bủa vây bởi hàng loạt cuộc điện thoại, e-mail, giới thiệu quảng bá, các cuộc gặp tạo cơ hội, các cuộc gọi chào hàng, giấy tờ sổ sách và các buổi giới thiệu sản phẩm mới – những thứ tạo nên cuộc sống của một nhà tiếp thị mạng lưới, thì đây là thời cơ tốt nhất để bạn DỪNG LẠI và THỞ!

Nhiều người bắt đầu mỗi ngày bằng việc kiểm tra e-mail, tin nhắn và các cuộc gọi trong điện thoại. Và hầu hết mọi người đều gặp khó khăn khi bắt tay xây dựng sự nghiệp của mình. Đây không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên. Thay vào đó, bắt đầu mỗi ngày với khoảng thời gian tĩnh tâm sẽ giảm mức độ căng thẳng ngay lập tức, đồng thời giúp bạn bước vào ngày mới với tâm thế bình thản và sáng suốt để tập trung vào điều quan trọng nhất.

Những người thành công nhất với tiếp thị mạng lưới và các lĩnh vực khác đều là những người dành thời gian tĩnh tâm hằng ngày. Không hề bất ngờ khi Oprah luyện tập sự tĩnh tâm – hoặc bà ấy thực hiện gần như tất cả các phương pháp khác trong S.A.V.E.R.S. Các nghệ sĩ âm nhạc như Katy Perry, Russell Brand, Sheryl Crow

và Sir Paul McCartnet luyện thiền siêu việt. Các ngôi sao truyền hình và điện ảnh như Jennifer Aniston, Ellen Degeneres, JerrySeinfeld, Howard Stern, Cameron Diaz, Clint Eastwood và Hugh Jackman cũng đã từng phát biểu về việc thiền định hằng ngày của họ. Ngay cả các tỷ phú nổi tiếng Ray Dalio và Rupert Murdoch cũng cho rằng thành công về *tài chính* của họ có phần đóng góp của việc luyện sự tĩnh tâm hằng ngày. Bạn sẽ có trạng thái tốt (và bình tĩnh) bằng cách làm tương tự.

Nếu nghe có vẻ như tôi đang đề nghị bạn đơn giản chỉ không làm gì cả, thì hãy để tôi làm rõ: Bạn có nhiều lựa chọn để xây dựng phương pháp tĩnh tâm phù hợp. Không cần theo thứ tự nào cả, dưới đây là vài hoạt động bạn có thể bắt đầu:

- Thiền
- Cầu nguyện
- Suy ngẫm
- Hít thở sâu
- Biết ơn

Dù chọn làm điều gì, hãy đảm bảo là bạn không nằm ườn trên giường trong khoảng thời gian yên tĩnh đó, hoặc tốt hơn, hãy rời khỏi phòng ngủ trong quá trình này.

LỢI ÍCH CỦA TĨNH TÂM

Là nhà tiếp thị mạng lưới, đã bao lần bạn tự đặt mình trong tình huống căng thẳng? Bao nhiêu lần bạn phải xử lý các chướng ngại vật cản trở bạn khỏi tầm nhìn hoặc kế hoạch? Không, đây không phải là những câu hỏi bẫy – và câu trả lời là giống nhau cho cả hai câu trên: Hằng ngày. Sự căng thẳng là một trong những nguyên nhân thường thấy nhất khiến nhà tiếp thị mạng lưới mất tập trung và mất luôn cả sự nghiệp. Hằng ngày, tôi phải đối mặt với biết bao phiền nhiễu gây ra bởi những người xâm phạm vào lịch làm việc và những vụ cháy "Trời ơi, đất hỡi" mà tôi phải ra tay dập lửa. Tĩnh tâm cho phép tôi gạt những điều đó sang một bên và tập trung làm việc *thuộc* lĩnh vực của tôi thay vì *chìm ngập trong* nó.

Nhưng hậu quả nó gây ra không dừng lại ở năng suất. Quá căng thẳng sẽ hại đến sức khỏe. Nó gây rối loạn phản ứng chiến-hay-chạy[7] của bạn, và nó tiết ra các hoóc-môn độc hại có thể tồn tại trong cơ thể bạn nhiều ngày. Nếu thỉnh thoảng bạn gặp căng thẳng như vậy thì không sao. Nhưng với cuộc sống của nhà tiếp thị mạng lưới thì ảnh hưởng tiêu cực của nó lên sức khỏe của bạn

sẽ càng rõ rệt hơn.

Tuy vậy, tĩnh tâm là một dạng thiền có thể giúp giảm căng thẳng và tăng cường sức khỏe cho bạn. Một nghiên cứu chuyên đề được thực hiện bởi vài nhóm nghiên cứu, bao gồm Học việc Sức khỏe Quốc gia, Hiệp hội Y khoa Hoa Kỳ, Tổ chức Mayo Clinic cùng các nhà khoa học từ Đại học Harvard và Stanford, đã chứng minh thiền có thể làm giảm căng thẳng cũng như giảm cao huyết áp. Một nghiên cứu gần đây của Tiến sĩ Norman Rosenthal, bác sĩ tâm lý nổi tiếng thế giới đang công tác tại David Lynch Foundation, thậm chí đã cho thấy tỷ lệ tử vong ở những người luyện thiền do bệnh tim mạch thấp hơn 30%.

Một nghiên cứu khác của Đại học Harvard chỉ ra rằng chỉ tám tuần luyện thiền có thể dẫn đến "tăng lượng tập trung chất xám trong vùng đồi thị, yếu tố rất quan trọng cho học tập và ghi nhớ, và trong các cấu trúc có liên quan đến tự nhận thức, lòng từ bi và nội tâm".

Nói cách khác, luyện tĩnh tâm có thể giúp bạn giảm căng thẳng, tăng cường hoạt động nhận thức, đồng thời thay thế thuốc bằng thiền.

TẬP THIỀN CÓ HƯỚNG DẪN VÀ CÁC ỨNG DỤNG THIỀN

Giống như những việc khác – nếu chưa từng tập thiền thì lúc đầu bạn sẽ cảm thấy rất khó khăn hoặc kỳ cục. Nếu bạn mới tập thiền, tôi khuyên bạn nên bắt đầu với thiền có hướng dẫn.

Dưới đây là vài ứng dụng thiền yêu thích của tôi có trên cả các thiết bị iPhone/ iPad và Android:

- Headspace
- Calm
- Omvana
- Simply Being

Nếu không có thiết bị để tải các ứng dụng về, bạn chỉ cần đơn giản là vào YouTube hoặc Google rồi gõ cụm từ "Guided Meditation" (Tập thiền có hướng dẫn).

Một công cụ tuyệt vời nữa mà tôi sử dụng gần đây là Holosync. Tốn khoảng 150 đô-la cho mỗi chương trình, tuy nhiên, tôi đã bị thuyết phục ngay lập tức về sự khác biệt trong chiều sâu của khóa thiền khi vừa bắt đầu sử dụng. Nếu bạn muốn xem thử, hãy truy

cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/holosync.

THIỀN ĐỊNH KIỂU BUỔI SÁNG DIỆU KỲ

Khi bạn sẵn sàng thử một kiểu thiền không có hướng dẫn, dưới đây là một kiểu thiền đơn giản mà bạn có thể sử dụng trong Buổi sáng diệu kỳ, kể cả khi bạn chưa bao giờ tập thiền trước đây.

- Trước khi bắt đầu tập thiền, điều quan trọng là sắp xếp lại tư duy và thiết lập kỳ vọng. Đây là thời gian để tâm trí bạn tĩnh tại và dẹp bỏ hết những nhu cầu bắt buộc khiến bạn luôn phải suy nghĩ liên tục – hồi tưởng về quá khứ hoặc lo lắng cho tương lai, nhưng không bao giờ sống trọn vẹn ở hiện tại. Đây là thời gian bạn giải tỏa căng thẳng, cởi bỏ những lo lắng và nhập tâm hoàn toàn vào giây phút hiện tại. Giờ là lúc tiếp cận bản chất của bạn, điều tạo nên con người bạn – đi sâu hơn vào cái bạn có, điều bạn làm hoặc các "nhãn dán" mà bạn coi như là chính bạn. Nếu điều này làm bạn thấy lạ hay quá mới mẻ thì cũng không sao cả. Tôi đã từng cảm thấy như vậy. Chỉ là do trước đây bạn chưa từng thử nó mà thôi. Nhưng, thật may thay, bạn đang chuẩn bị làm rồi.
- Tìm một nơi yên tĩnh, thoải mái để ngồi. Bạn có thể ngồi trên ghế sofa, trên ghế tựa, trên sàn nhà hoặc trên gối cho thoải mái.
- Ngồi thẳng lưng, chân vắt chéo. Bạn có thể nhắm mắt, hoặc nhìn xuống một điểm trên nền nhà cách bạn khoảng 60cm.
- Bắt đầu bằng cách tập trung vào nhịp thở, thở chậm và sâu. Hít vào bằng đường mũi và thở ra bằng miệng. Cách thở hiệu quả nhất khiến bụng chứ không phải ngực bạn nở ra.
- Bây giờ hãy tạo nhịp cho hơi thở; hít vào chậm rãi và đếm 3 giây, giữ hơi thở lại trong vòng 3 giây nữa, rồi thở ra từ từ trong 3 giây. Cảm nhận suy nghĩ và cảm xúc của bạn được điều hòa trong lúc bạn tập trung vào hơi thở. Hãy để ý rằng, khi bạn cố gắng giữ đầu óc yên tĩnh, các ý nghĩ vẫn sẽ ghé thăm. Hãy cứ tiếp nhận chúng, rồi để cho chúng trôi đi, luôn luôn tập trung vào hơi thở.
- Cố gắng sống hết mình cho giây phút hiện tại. Điều này thường chỉ được coi là tồn tại. Không suy nghĩ, không làm gì, chỉ tồn tại. Tiếp tục tập trung theo nhịp thở và tưởng tượng bạn đang tiếp nhận năng lượng tích cực, yêu thương và yên bình, đồng thời thải ra những lo lắng và căng thẳng. Hãy tận hưởng sự yên tĩnh. Tận hưởng hiện tại. Chỉ thở… Mặc kệ mọi thứ.

- Nếu những luồng suy nghĩ vẫn liên tục bật ra, bạn hãy tập trung vào một từ, một câu hoặc một lời tâm niệm và lặp lại nó liên tục khi bạn hít vào và thở ra. Ví dụ, bạn có thể thử như sau: (Khi hít vào) "Tôi hít vào sự tự tin…," (khi thở ra) "Tôi thở ra sự sợ hãi…" Bạn có thể thay từ "tự tin" bằng bất cứ từ nào mà bạn muốn thêm vào trong cuộc sống của mình (tình yêu, đức tin, năng lượng…), và thay từ "sợ hãi" bằng bất cứ từ gì mà bạn muốn gỡ bỏ (căng thẳng, lo lắng, oán giận…).

Thiền là một món quà mà bạn có thể tặng bản thân hằng ngày. Thời gian tôi dành cho thiền đã trở thành một trong những khoảng thời gian tôi yêu thích nhất trong ngày. Đó là thời gian sống trong yên bình và trải nghiệm sự biết ơn cũng như sự tự do, thoát khỏi những mối căng thẳng hay lo lắng.

Hãy nghĩ về việc luyện thiền hằng ngày như là một kỳ nghỉ tạm thời giúp bạn thoát khỏi những vấn đề. Các vấn đề sẽ vẫn ở đó tới khi bạn luyện thiền hằng ngày xong, bạn sẽ thấy rằng bạn đã tập trung hơn nhiều và chuẩn bị tốt hơn để đương đầu với chúng.

A – AFFIRMATIONS: QUYẾT TÂM

Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao những nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu xung quanh mình có doanh thu hằng ngày vượt quá mức tháng tốt nhất của bạn? Hoặc tại sao một số người khác trong cùng lĩnh vực kinh doanh chỉ kiếm đủ tiền sống tằn tiện qua ngày? Chính *cách suy nghĩ* của người làm tiếp thị mạng lưới là nhân tố điều khiển hoạt động của họ.

Từ khách hàng tương lai cho tới đồng nghiệp, những người xung quanh bạn đều có thể cảm nhận được cách suy nghĩ của bạn. Nó thể hiện rõ ràng thông qua ngôn ngữ, thái độ, sự tự tin của bạn và cả trong cách ứng xử của bạn. Và theo đó là, thái độ của bạn ảnh hưởng đến toàn bộ quá trình xây dựng công việc, từ lúc mở lời kết giao đến khi chiêu nạp thành công người thiết lập kinh doanh mới. Hãy cho tôi một người tiếp thị mạng lưới giỏi, tôi sẽ chỉ cho bạn người có cách suy nghĩ tuyệt vời trong số họ.

Tuy vậy, tôi biết khởi đầu sẽ khó khăn thế nào cho một người tiếp thị mạng lưới (hay còn gọi là tiếp thị) để giữ được sự tự tin và lòng nhiệt tình – chưa kể đến động lực – trong suốt chuyến tàu lượn của việc điều hành công việc của họ. Lối suy nghĩ là một điều gì đó lớn lao chúng ta tiếp nhận mà không cần tư duy có ý thức. Trong vô thức, chúng ta đã được lập trình để tư duy, tin tưởng,

hoạt động và tự nhủ với bản thân một con đường cụ thể. Vậy nên vào lúc khó khăn, chúng ta có xu hướng trở lại với lối suy nghĩ theo thói quen và được đặt sẵn.

Phương thức lập chương trình của chúng ta bị ảnh hưởng bởi nhiều thứ, trong đó có những điều ta được nghe từ người khác, điều mà ta nói với bản thân, và tất cả những trải nghiệm tốt/xấu mà ta đã trải qua trong cuộc sống. Các chương trình đó thể hiện bản thân chúng thông qua cuộc sống, kể cả trong công việc. Điều này có nghĩa là nếu muốn công việc kinh doanh tốt hơn, chúng ta cần phương pháp lập chương trình tinh thần tốt hơn.

Quyết tâm là một công cụ để thực hiện điều đó. Bằng cách tự nhủ với chính mình về kiểu người mà bạn muốn trở thành, điều bạn muốn hoàn thiện và cách bạn sẽ làm để hoàn thiện nó, phần tâm trí vô thức của bạn sẽ chuyển dịch niềm tin và hành vi của bạn theo hướng đó. Bạn sẽ lập tức tin tưởng và hành động theo những cách mới, và cuối cùng là bộc lộ quyết tâm của bạn trong thực tế.

Khoa học đã chứng minh rằng quyết tâm – khi được thực hiện đúng – là công cụ hữu hiệu bậc nhất giúp bạn nhanh chóng trở thành con người mà bạn muốn, cũng như đạt được mọi thứ bạn khao khát trong cuộc sống. Nhưng đôi khi, quyết tâm lại không tạo ra ảnh hưởng gì. Nhiều người đã thử và thất vọng, vì quyết tâm chỉ mang tới rất ít thành quả hoặc không mang lại kết quả gì.

TẠI SAO QUYẾT TÂM LẠI KHÔNG MANG TỚI KẾT QUẢ?

Qua hàng thập kỷ, rất nhiều người tự nhận là chuyên gia và bậc thầy đã truyền dạy việc quyết tâm theo các cách không hiệu quả, khiến mọi người thất bại hết lần này đến lần khác. Dưới đây là hai vấn đề thường gặp nhất của quyết tâm.

Nói dối bản thân thường không mang lại hiệu quả

Tôi là một triệu phú. Không, đâu phải.

Tôi có 7% mỡ trong người. Không, đâu có.

Tôi đã đạt được mọi mục tiêu của năm nay. Không, xin lỗi nhé! Bạn chưa hề.

Cách thức tạo quyết tâm như thể bạn đã trở thành hoặc đạt được một điều gì đó có thể là lý do lớn nhất khiến quyết tâm không hề có hiệu quả đối với hầu hết mọi người.

Với cách này, bất cứ khi nào bạn đọc thuộc một quyết tâm nào đơn giản không phải là sự thật, trong vô thức bạn sẽ chống lại điều đó. Là một người thông minh không bị ảo tưởng, tự nói dối bản thân không bao giờ là phương pháp tối ưu cả. Bởi vì *sự thật luôn luôn thắng.*

Ngôn ngữ thụ động không tạo ra kết quả

Nhiều quyết tâm được thiết kế để làm cho bạn cảm thấy tuyệt hảo bằng cách tạo ra một lời hứa suông về thứ gì đó mà bạn muốn. Dưới đây là một quyết tâm về tiền bạc phổ biến đã được duy trì hàng thập kỷ, thông qua nhiều bậc thầy hướng dẫn nổi tiếng trên toàn thế giới:

Tôi là thỏi nam châm hút tiền. Tiền bạc cứ đổ về mà tôi lại không mất nhiều nỗ lực.

Hình thức quyết tâm này khiến bạn cảm thấy hứng khởi lúc đó nhờ cảm giác giải thoát giả dối khỏi những lo lắng về tài chính, nhưng bản thân nó lại không tạo ra thu nhập gì cả. Người nào chỉ ngồi đó và đợi tiền xuất hiện một cách thần kỳ trước mặt mình thì đều nghèo rớt mùng tơi.

Để có được sự dư giả về tiền bạc (hoặc bất cứ kết quả nào mà bạn ao ước), bạn phải thực sự làm gì đó. Hành động của bạn phải song song với ước nguyện, và quyết tâm của bạn là sự kết hợp và đảm bảo thông qua cả hai yếu tố.

BỐN BƯỚC TẠO NÊN QUYẾT TÂM TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG

Dưới đây là bốn bước đơn giản để tạo ra và thực hiện những quyết tâm định hướng kết quả trong Buổi sáng diệu kỳ, điều sẽ hệ thống hóa cả tư duy nhận thức và tư duy vô thức của bạn nhằm đưa mức thành công cá nhân cũng như công việc lên trên cả những điều mà bạn đã từng trải nghiệm trước đây.

Bước 1: Kết quả phi thường mà bạn cam kết và tại sao

Tôi không bắt đầu với cụm từ "Điều bạn muốn". Mọi người muốn thứ này thứ kia, nhưng chúng ta không có điều ta muốn; chúng ta có điều ta cam kết. Bạn muốn trở thành triệu phú? Ai quan tâm chứ. Đợi đã, bạn cam kết 100% trở thành triệu phú bằng việc lên kế hoạch và thực hiện các hành động cần thiết cho tới khi đạt được kết quả? Được, vậy thì ta nói chuyện tiếp.

Hành động: Bắt đầu bằng việc viết ra (cụ thể) kết quả phi thường –

thứ thách thức bạn và cải thiện đáng kể cuộc sống của bạn, cùng với điều mà bạn đã sẵn sàng cam kết để thực hiện (kể cả khi bạn không biết chắc sẽ thực hiện điều đó bằng cách nào). Cuối cùng, củng cố cam kết bằng cách đưa vào LÝ DO, những lợi ích thuyết phục mà bạn sẽ được trải nghiệm.

Ví dụ: *Tôi cam kết sẽ tăng gấp đôi thu nhập của mình lên trong vòng 12 tháng tới, từ … đô-la lên … đô-la, để đảm bảo an toàn tài chính cho gia đình.*

Hoặc:

Tôi cam kết 100% trong việc giảm… cân và nặng… cân vào… (ngày) để tôi có nhiều năng lượng, đồng thời là tấm gương về sức khỏe và sự cân đối cho các con.

Bước 2: Hành động cần thiết mà bạn cam kết thực hiện và khi nào

Viết ra một quyết tâm chỉ đơn thuần là quyết tâm điều bạn *muốn* mà không quyết tâm điều bạn cam kết *thực hiện* là một bước vô ích và phản tác dụng bằng cách lừa phỉnh phần vô thức của bạn với suy nghĩ rằng kết quả sẽ tự động xuất hiện mà không cần cố gắng.

Hành động: Chỉ rõ hành động (cụ thể), hoạt động hoặc thói quen cần thiết để bạn đạt được kết quả như ý, đồng thời đưa ra THỜI ĐIỂM và tần suất thực hiện các hoạt động cần thiết đó.

Ví dụ: *Để đảm bảo tăng gấp đôi thu nhập, tôi cam kết tăng gấp đôi số cuộc gọi triển vọng hằng ngày từ 20 lên 40 cuộc gọi, 5 ngày một tuần, từ 8 giờ sáng cho tới 9 giờ sáng – BẤT KỂ THẾ NÀO.*

Hoặc:

Để đảm bảo cho việc giảm được… cân, tôi cam kết 100% sẽ đi tập gym 5 ngày mỗi tuần và chạy bộ trên máy tối thiểu 20 phút mỗi ngày, từ 6 giờ tới 7 giờ sáng.

Hành động càng cụ thể càng tốt. Đảm bảo rằng bạn ghi vào cả *tần suất* (bao nhiêu lần), *số lượng* (bao nhiêu) và *khung thời gian chính xác* (thời gian nào bạn sẽ bắt đầu và kết thúc hoạt động).

Bước 3: Nhắc lại quyết tâm của bạn mỗi sáng

Hãy nhớ rằng, quyết tâm cho Buổi sáng diệu kỳ không thiết kế để khiến bạn *cảm thấy tốt hơn.* Những lời tuyên bố được viết ra một

cách có chiến thuật sẽ lập trình phần tư duy vô thức của bạn bằng những niềm tin và cách suy nghĩ bạn cần để đạt được các kết quả như mong muốn, trong khi vẫn chỉ đạo trí não có ý thức của bạn tập trung vào những ưu tiên cao nhất và thực hiện có tổ chức nhằm đưa bạn tới thành công.

Tuy nhiên, để quyết tâm có thể mang lại hiệu quả, điều quan trọng là bạn phải kết nối nó với cảm xúc khi bạn nhắc lại chúng. Lặp lại vô thức một quyết tâm liên tục sẽ chỉ tác động tối thiểu lên bạn mà thôi. Bạn phải có trách nhiệm trong việc tạo ra các cảm xúc chân thực, ví dụ như sự hào hứng và quyết tâm, và truyền những cảm xúc này một cách đầy nội lực vào mọi quyết tâm mà bạn đề cập.

Hành động: Lên lịch đọc quyết tâm mỗi ngày vào buổi sáng (lý tưởng nhất là lúc Buổi sáng diệu kỳ) để cùng lúc lập chương trình tư duy vô thức và tập trung tư duy nhận thức vào điều quan trọng nhất với bạn cùng những điều bạn cam kết thực hiện để biến nó thành hiện thực. Đúng vậy, bạn phải đọc chúng hằng ngày. Thỉnh thoảng đọc một quyết tâm thì chỉ có hiệu quả như là thỉnh thoảng bạn đi tập thể dục vậy. Bạn chỉ nhìn thấy kết quả khi đã biến nó thành một thói quen hằng ngày.

Bước 4: Liên tục cập nhật và phát triển quyết tâm của bạn

Vì bạn liên tục phát triển, cải tiến và cải thiện nên quyết tâm của bạn cũng vậy. Khi bạn đặt ra mục tiêu mới, giấc mơ mới hoặc bất cứ kết quả phi thường nào mà bạn muốn tạo ra trong cuộc sống, hãy thêm nó vào danh sách quyết tâm của bạn.

Cá nhân tôi có những quyết tâm cho mỗi lĩnh vực của cuộc sống (tài chính, sức khỏe, hạnh phúc, mối quan hệ, cách làm cha mẹ…) và tôi luôn cập nhật quyết tâm mỗi khi học thêm nhiều điều. Tôi cũng luôn tìm kiếm những lời nhận xét, chiến thuật và các triết lý mà tôi có thể sử dụng để cải thiện cách tư duy. Bất cứ khi nào bạn gặp một câu nói hay một triết lý nào truyền cảm hứng, hãy tự nhủ: *Đây đúng là một lĩnh vực lớn lao về phát triển dành cho mình,* và thêm nó vào danh sách quyết tâm của bạn.

Cách bạn lập chương trình có thể thay đổi và cải thiện bất cứ lúc nào, vì thế hãy bắt đầu ngay bây giờ. Bạn có thể lập lại chương trình thay thế bất cứ hạn chế nào thành những niềm tin và hành vi mới để trở nên thành công như bạn muốn, ở bất cứ lĩnh vực cuộc sống nào mà bạn chọn.

Nói tóm lại, quyết tâm mới của bạn sẽ kết nối với kết quả phi thường mà bạn cam kết tạo ra, vì sao chúng lại vô cùng quan trọng với bạn và quan trọng nhất là, hành động cần thiết nào mà bạn cam kết thực hiện, chính xác khi nào bạn cam kết thực hiện chúng để đảm bảo rằng bạn đạt được và duy trì được mức độ phi thường của thành công mà bạn thực sự mong muốn (và khao khát) cho cuộc sống của mình.

QUYẾT TÂM TRỞ THÀNH NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI HÀNG ĐẦU

Bên cạnh công thức tạo ra quyết tâm cho bạn, tôi cũng đính kèm danh sách một số quyết tâm mẫu, thường được các nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu sử dụng nhằm tăng năng suất cũng như phát triển nhiều mặt trong sự nghiệp của họ. Hãy thoải mái sử dụng bất kỳ điều gì phù hợp với bạn.

- Tôi xin phép được nói chuyện với mọi người hơn là vồ vập chạy tới vì tôi thực sự quan tâm tới điều đang xảy ra trong cuộc đời họ và tôi không ngại đưa ra những lời nhận xét thực lòng. Dù đồng ý hay từ chối, mọi người đều vui vẻ khi nói chuyện với tôi!
- Xây dựng sự nghiệp không phải là xoay quanh tôi và những thứ tôi muốn; mà nó sẽ kết nối với triển vọng của tôi bằng cách tìm ra điều quan trọng đối với họ rồi kết hợp sản phẩm hay cơ hội tôi có sao cho phù hợp với mong muốn và nhu cầu của họ.
- Hãy nhớ rằng những người mua sản phẩm hoặc tham gia vào công ty dựa trên cảm xúc và cách họ cảm nhận, vì thế công việc của tôi không phải là thuyết phục một khách hàng tiềm năng rằng họ *không thể sống thiếu* sản phẩm của tôi hoặc họ phải tham gia vào công việc kinh doanh với tôi *ngay hôm nay,* mà là việc tô vẽ một bức tranh hấp dẫn (thông qua từ ngữ và các câu chuyện) khiến họ cảm động và tham gia vào trải nghiệm được sở hữu sản phẩm của tôi hay gia nhập vào nhóm của tôi. Tôi sẽ làm cho nó thú vị và hào hứng để họ nói "Đồng ý".
- Bí mật của thành công trong lĩnh vực tiếp thị mạng lưới là cam kết vào quá trình hằng ngày mà không để cảm xúc gắn với kết quả. Tôi không thể luôn kiểm soát kết quả hằng ngày, nhưng nếu tôi vẫn làm theo tiến trình, quy luật trung bình sẽ *luôn* thể hiện, và các kết quả của tôi sẽ tự điều chỉnh theo.
- Tôi cam kết thực hiện tối thiểu… cuộc gọi giám sát, từ thứ

Hai đến thứ Sáu trong khoảng... sáng/chiều đến... sáng/chiều, bất kể chuyện gì xảy ra.

- Tôi nhìn nhận nhóm của tôi, khách hàng của tôi và khách hàng tiềm năng là những người bạn có giá trị. Tập trung vào cách tăng giá trị cho cuộc sống của họ, tôi sẽ trở thành một cố vấn đáng tin cậy với họ.
- Tôi tập trung vào việc học hỏi những điều mới mẻ và nâng cao kỹ năng hằng ngày. Tôi cam kết sẽ đọc ít nhất 1-2 cuốn sách mới mỗi tháng.
- Tôi không ngừng nâng cao kiến thức chuyên ngành, đọc các tin tức chuyên môn hằng tuần để luôn dẫn đầu cuộc cạnh tranh.
- Tôi mở rộng quy mô nhóm của tôi hằng tháng bởi vì tôi đã cam kết phát triển liên tục và không ngừng, cùng các hoạt động cần thiết cho việc phát triển thành viên liên tục.
- Tôi cống hiến thời gian hằng tuần để củng cố mối quan hệ với khách hàng và nhóm làm việc, kết quả là tôi tạo ra nhiều công việc.
- Tôi cam kết làm giàu nhóm của tôi bằng kiến thức và kỹ năng mà tôi đang học để họ có thể tự tiếp thu hiệu quả dẫn tới thành công mà họ muốn.

Trên đây chỉ là vài ví dụ của quyết tâm. Bạn có thể sử dụng bất cứ điều nào phù hợp với bạn, hoặc tự tạo ra quyết tâm của riêng bạn qua việc sử dụng công thức bốn bước đã được diễn giải ở phần trên. Bất cứ điều gì bạn lặp đi lặp lại với chính mình có sự tham gia của cảm xúc sẽ được lập trình trong tư duy vô thức, từ đó thiết lập nên những niềm tin mới và tự bộc lộ thông qua hoạt động của bạn.

V – VISUALIZATION: SỰ HÌNH DUNG

Hình dung là một kỹ thuật sử dụng trí tưởng tượng để tạo ra cái bạn muốn trong cuộc sống.

Hình dung là một thói quen phổ biến của các vận động viên hàng đầu để nâng cao khả năng thi đấu của mình. Những vận động viên Olympic và những người thành công trong nhiều lĩnh vực khác nhau khẳng định sự hình dung là một phần quan trọng trong chế độ tập luyện hằng ngày của họ. Phần ít được biết đến hơn là các nhà tiếp thị mạng lưới thành công, những người có thành tựu cao, cũng thường xuyên sử dụng nó.

Nếu bạn muốn biết thêm một số thông tin thú vị về *tại sao* sự hình dung lại mang tới hiệu quả, hãy tìm trên Google với cụm từ "mirror neurons" (tế bào thần kinh phản chiếu). Tế bào thần kinh phản chiếu là một lĩnh vực nghiên cứu tương đối mới trong thần kinh học, chúng giúp chúng ta nâng cấp khả năng không chỉ bằng việc quan sát cách người khác thể hiện, mà còn hình dung ra chính mình thể hiện những điều đó. Một số nghiên cứu chỉ ra rằng việc quan sát các vận động viên cử tạ có thể giúp tăng khối lượng cơ thông qua những tưởng tượng sống động và tế bào thần kinh phản chiếu đóng vai trò quan trọng trong việc lý giải tại sao điều này lại có thể xảy ra. Trong nhiều trường hợp, não không thể phân biệt được sự khác biệt giữa tưởng tượng sinh động và trải nghiệm thực tế. Thật nực cười, đúng không?

Tôi vẫn luôn hoài nghi một chút vào giá trị của sự hình dung bởi vì nó nghe có vẻ hơi "mới mẻ" quá. Cho đến khi đọc về tế bào thần kinh phản chiếu, tôi đã thay đổi hoàn toàn thái độ!

BẠN HÌNH DUNG ĐIỀU GÌ?

Hầu hết các nhà tiếp thị mạng lưới đều bị giới hạn bởi những tầm nhìn của họ trong quá khứ, họ thường "tua lại" những sai lầm, những nỗi đau cũ. Nhưng thực tế là, tạo ra một viễn cảnh tưởng tượng giúp bạn chỉ tập trung vào tương lai – một tương lai đầy tính thuyết phục, hào hứng và không bị giới hạn.

Sau khi đọc những quyết tâm, tôi ngồi thẳng lưng, nhắm mắt rồi thở chậm và sâu. Trong vòng 5-10 phút sau đó, tôi hình dung vài *hành động cụ thể* cần thiết để biến những mục tiêu trước mắt và lâu dài của tôi thành hiện thực.

Tôi *không* nói rằng tôi hình dung ra kết quả. Nhiều người không đồng tình trong vấn đề này, nhưng một số nghiên cứu đã chỉ ra rằng tưởng tượng ra chiến thắng (lấy ví dụ, đứng trên sân khấu, xe hơi, nhà mới, thành viên mới trong nhóm…) thực tế có thể làm giảm bớt động cơ của bạn vì não bạn đã trải nghiệm kết quả mong muốn ở mức độ nào đó. Thay vào đó, tôi khuyên bạn sử dụng trí tưởng tượng như một phương pháp luyện tập để cải thiện kỹ năng hoặc khía cạnh nào đó trong cuộc sống của bạn. Hình dung ra hành động chứ không phải kết quả.

Trong tiếp thị mạng lưới, bạn có thể hình dung bản thân bạn vui vẻ và trò chuyện nhẹ nhàng với nhà phân phối tiềm năng trong cuộc gọi buổi sáng. Dành thời gian tưởng tượng về phần trình bày của bạn với nhà phân phối tiềm năng. Nó sẽ trông như thế nào?

Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn phát triển được một mối quan hệ tuyệt vời? Hình dung phản ứng của bạn khi bị họ từ chối và đặt câu hỏi. Rồi chọn ra những hành động quan trọng hoặc kỹ năng bạn muốn thể hiện tốt nhất mà chưa làm được. Hình dung ra thành công bạn chuẩn bị, và đảm bảo một ngày làm việc của bạn sẽ thành công.

BA BƯỚC ĐƠN GIẢN CHO HÌNH DUNG BUỔI SÁNG DIỆU KỲ

Ngay sau khi đọc xong quyết tâm là thời gian tốt nhất để hình dung bản thân bạn ra sao khi gắn bó với chúng.

Bước 1: Sẵn sàng

Vài người thích bật nhạc nền, ví dụ như nhạc cổ điển hoặc nhạc baroque (bất cứ thứ gì từ nhà soạn nhạc J.S. Bach) trong quá trình tưởng tượng. Nếu bạn thích trải nghiệm cùng âm nhạc, hãy để âm lượng thấp. Cá nhân tôi thì thấy bất cứ cái gì có lời đều là đối tượng gây nhiễu.

Bây giờ, ngồi thẳng dậy trong tư thế thoải mái. Có thể ngồi trên ghế, trên sô pha hoặc trên nền nhà. Thở sâu. Nhắm mắt, gạt bỏ mọi suy nghĩ và bắt đầu hình dung.

Bước 2: Tưởng tượng điều bạn thực sự muốn

Món quà tuyệt vời nhất bạn có thể gửi tặng người bạn yêu mến là sống hết khả năng mình có. Đối với bạn điều đó sẽ như thế nào? Bạn thực sự muốn điều gì? Quên hết logic hay các giới hạn và hãy thực tế lên. Nếu bạn có thể có bất cứ điều gì bạn thích, làm bất cứ điều gì bạn muốn, trở thành bất cứ ai, bạn sẽ chọn cái gì? Bạn phải thực hiện *hành động cụ thể* nào để hiện thực hóa điều đó? Bạn sẽ trở thành người như thế nào? Bạn sẽ hành động ra sao trong các tình huống khác nhau?

Nhìn, cảm nhận, nghe, chạm, nếm và ngửi mọi chi tiết mà bạn tưởng tượng. Kết hợp tất cả các giác quan để tối đa hóa hiệu quả của tưởng tượng. Tưởng tượng tạo ra càng sống động, bạn càng bị thuyết phục bởi những hành động cần thiết để biến điều đó thành hiện thực.

Bước 3: Hình dung bạn là ai và bạn cần phải làm gì

Sau khi tạo ra bức tranh rõ ràng trong đầu về điều bạn muốn, hãy bắt đầu hình dung bản thân bạn sẽ ra sao nếu cuộc sống đúng như bạn tưởng tượng. Quan sát bản thân tham gia vào các hoạt động

tích cực cần làm mỗi ngày (tập thể dục, học hành, làm việc, viết lách, gọi điện thoại, gửi e-mail …) và đảm bảo rằng bạn nhìn thấy bản thân đang tận hưởng quá trình đó. Hãy mỉm cười khi chạy trên máy chạy bộ, tràn đầy tự hào khi tuân thủ các kỷ luật do chính mình đặt ra.

Hãy hình dung ra ánh mắt quyết tâm trên gương mặt bạn khi bạn tự tin, kiên trì gọi điện thoại, làm báo cáo, hoặc tiến hành hoạt động cuối cùng và tạo chuyển biến cho dự án mà bạn đã bỏ đó quá lâu. Tưởng tượng đồng nghiệp, khách hàng, gia đình, bạn bè và bạn đời phản ứng ra sao với thái độ tích cực và sự lạc quan của bạn.

VÀI SUY NGHĨ SAU CÙNG VỀ SỰ HÌNH DUNG

Kết hợp việc đọc các quyết tâm mỗi sáng với hình dung hằng ngày sẽ giúp tăng cường sức mạnh của hoạt động hệ thống hóa phần não tư duy vô thức giúp bạn đạt được thành công. Bạn sẽ bắt đầu sống đúng như tầm nhìn lý tưởng của bạn và biến nó trở thành hiện thực. Khi bạn hình dung hằng ngày, nghĩa là bạn đang định hình tư duy và cảm xúc của bạn tương xứng với viễn cảnh mà bạn đặt ra. Điều này giúp cho việc duy trì động lực trở nên dễ dàng hơn, từ đó tiếp tục thực hiện những hành động khác. Hình dung có thể trở thành công cụ hỗ trợ đắc lực giúp bạn vượt qua các thói quen hạn chế bản thân, ví dụ như hay trì hoãn, và hoàn thành các hành động cần thiết để đạt được mục tiêu.

E – EXERCISE: TẬP THỂ THAO

Tập thể thao nên gắn chặt với Buổi sáng diệu kỳ của bạn dù chỉ là vài phút tập luyện mỗi sáng cũng tăng cường đáng kể sức khỏe, cải thiện sự tự tin cũng như trạng thái cảm xúc, giúp bạn tỉnh táo hơn và tập trung lâu hơn. Bạn cũng sẽ nhận thấy mức độ năng lượng của bạn tăng nhanh đến thế nào thông qua luyện tập hằng ngày, và ngay đến khách hàng của bạn cũng có thể nhận ra điều đó – kể cả là qua điện thoại.

Những chuyên gia phát triển cá nhân và các triệu phú tự thân như Eben Pagan và Anthony Robbins (đồng thời cũng là tác giả sách bán chạy nhất) đều đồng ý rằng chìa khóa quan trọng số một cho thành công là "bắt đầu ngày mới với một nghi lễ cá nhân thành công". Tập thể dục buổi sáng là phần nghi lễ tành công trong lịch trình mỗi sáng của Eben và Anthony, thậm chí cả tôi nữa.

Bạn đừng nghĩ phải tham gia tập luyện thi đấu các môn phối hợp hoặc chạy đường dài thì mới là tốt. Bài luyện tập buổi sáng không thay thế buổi tập luyện buổi chiều hay buổi tối, nếu có. Bạn vẫn có thể tới phòng tập sau khi hoàn thành các cuộc điện thoại cho khách hàng tiềm năng hoặc thực hiện xong một vài buổi giới thiệu sản phẩm. Tuy nhiên, lợi ích từ việc thêm vào bài luyện tập buổi sáng chỉ khoảng 5 phút là không thể chối cãi được, bao gồm việc cải thiện huyết áp và lượng đường trong máu cũng như giảm nguy cơ mắc nhiều bệnh đáng sợ như bệnh tim, loãng xương, ung thư và tiểu đường. Có lẽ điều quan trọng nhất, bài tập này giúp tăng cường mức năng lượng cho bạn cả ngày.

Bạn có thể đi bộ hoặc chạy, tới phòng tập, bật đĩa DVD của P90X hay Insanity, xem video dạy yoga trên YouTube, hoặc tìm một người đồng hành chơi bóng buổi sáng sớm. Ngoài ra, một ứng dụng tuyệt vời mang tên "7 phút tập thể dục" cung cấp cho bạn một chương trình tập luyện trong 7 phút. Sự lựa chọn nằm ở bạn – hãy chọn lấy một và thực hiện.

Là nhà tiếp thị mạng lưới, bạn lúc nào cũng phải di chuyển. Do đó, bạn cần một nguồn dự trữ năng lượng vô tận để nắm lấy mọi cơ hội xuất hiện trên đường đi, và một chương trình luyện tập buổi sáng sẽ giúp bạn tạo ra điều đó.

LUYỆN TẬP CHO NÃO BỘ

Dù không quan tâm về tới sức khỏe thể chất, nhưng bạn hãy cân nhắc đến các bài tập làm cho bạn thông minh hơn và nhạy bén hơn trong kinh doanh. Bác sĩ Steven Masley, nhà vật lý trị liệu kiêm chuyên gia dinh dưỡng tại Florida, đã giải thích vì sao tập luyện lại tạo ra sự kết nối trực tiếp tới khả năng nhận thức của bạn.

"Nếu bạn muốn kiểm tra khả năng xử lý của não bộ, phép thử tốt nhất là tập thể dục nhịp điệu – khả năng vận động của bạn có mối tương quan mạnh mẽ với tốc độ xử lý thông tin và khả năng thay đổi nhận thức của não bộ," Masley nói.

Masley đã xây dựng một chương trình sức khỏe phối hợp dựa trên công trình mà ông đã thực hiện với hơn 1.000 bệnh nhân. "Một người trung bình thực hiện các chương trình này sẽ tăng khả năng xử lý của não lên 25-30%".

Hãy tưởng tượng 25-30% đó ảnh hưởng đến khả năng phản ứng của bạn và khách hàng một cách tích cực như thế nào và cung cấp

các giải pháp hữu ích ra sao. Liệu bạn có thể tăng cường công việc kinh doanh lên bao nhiêu chỉ bằng cách giao tiếp hiệu quả hơn với khách hàng tiềm năng? Hãy tưởng tượng bản thân đang nói chuyện điện thoại với khách hàng hoặc các thành viên trong nhóm tiềm năng sau khi tập thể thao. Trạng thái tinh thần của bạn sẽ là gì? Bạn cảm thấy khác biệt ra sao so với trước? Những người đang nói chuyện với bạn sẽ thu được gì từ các cuộc trò chuyện này? Điều đó có tác động như thế nào tới công việc kinh doanh của bạn?

Hal chọn yoga và bắt đầu luyện tập ngay sau khi anh tạo ra Buổi sáng diệu kỳ. Anh đã bắt đầu thực hiện và yêu thích nó ngay từ ngày đó. Thói quen luyện tập của tôi thường là chạy một vòng xung quanh khu dân cư tôi đang sống trong khi nghe podcast hoặc sách nói, tiếp sau đó là 3 lượt chống đẩy, gập bụng và chống đẩy thẳng tay. Bài tôi hoàn thiện: Chạy bộ giúp tôi tỉnh táo và bắt đầu Buổi sáng diệu kỳ, tiếp nhận vitamin D cho tâm trí và cơ thể, có sự kết hợp giữa rèn luyện sức bền và tăng cường cơ bắp, và tôi có một liều hứng khởi từ bất cứ thứ gì mà tôi nghe.

Vợ chồng tôi cũng lắp một thanh xà đơn trước cửa phòng ngủ, và không ai trong chúng tôi được phép băng qua nó nếu không làm vài động tác đu xà đơn. Vậy là mỗi ngày tôi đu xà đơn vài lần! Hãy tìm bài tập phù hợp với bạn và biến nó thành một phần của Buổi sáng diệu kỳ nhé.

VÀI SUY NGHĨ SAU CÙNG VỀ VIỆC TẬP THỂ THAO

Bạn biết đấy, nếu muốn duy trì sức khỏe và luôn dồi dào năng lượng, bạn phải tập thể dục thường xuyên. Ai cũng biết điều này nhưng họ cũng rất dễ viện lý do. Hai lý do lớn nhất là: "Tôi không có thời gian" và "Tôi quá mệt". Và đó cũng chỉ là hai lý do đầu tiên trong danh sách mà thôi. Không có giới hạn nào khi biện minh và bạn càng sáng tạo bao nhiêu thì càng nghĩ ra được nhiều lý do bấy nhiêu!

Tốt nhất bạn nên kết hợp tập thể thao trong Buổi sáng diệu kỳ của mình. Hãy làm việc này trước khi bạn kiệt sức và tìm đủ lý do để trốn tránh, đồng thời bạn có nguyên một ngày để nghĩ cả ra rất nhiều lý do để không tập luyện.

Bạn nên tham khảo ý kiến của chuyên gia y tế trước khi bắt đầu bất kỳ hoạt động tập luyện nào, đặc biệt nếu bạn bị đau, khó chịu hoặc gặp phải bất cứ vấn đề gì trong quá trình tập luyện. Bạn cần điều chỉnh hoặc ngưng tập luyện để đảm bảo sức khỏe.

R – READING: ĐỌC

Một trong những phương pháp nhanh nhất để đạt được điều bạn muốn là học theo những người thành công. Đối với mọi mục tiêu bạn có, luôn có một chuyên gia đâu đó đã đạt được điều này hoặc điều gì đó tương tự. Như Tony Robbins nói: "Thành công luôn để lại dấu vết."

May mắn thay, một số người thành công nhất trong số những người thành công đã chia sẻ câu chuyện của họ bằng văn bản. Điều này có nghĩa là tất cả những dấu ấn thành công đó đều đang đợi bất kỳ ai sẵn sàng đầu tư thời gian đọc. Sách, nguồn kiến thức hỗ trợ và hướng dẫn vô tận, ở ngay trong tầm tay bạn.

Thỉnh thoảng tôi nghe người này người kia nói: "Tôi không thích đọc sách." Tôi hiểu. Tôi cũng từng như vậy. Tôi luôn nghĩ lại lời của thầy hướng dẫn của tôi: "Những bộ óc tuyệt vời của thời đại chúng ta và trong lịch sử loài người đã dành nhiều năm, đôi khi cả thập kỷ, để cô đọng những điều tốt nhất về những thứ họ biết vào trong những trang sách mà ta có thể đọc trong vài tiếng đồng hồ và mua với vài đồng bạc… nhưng bạn không đọc. Đây là một quyết định tồi tệ." Ôi chao!

Bạn muốn trở thành triệu phú nhờ tiếp thị mạng lưới? Bạn đang tìm cách xây dựng mối quan hệ tốt hơn trong cuộc sống? Bạn muốn cải thiện kỹ năng lãnh đạo của mình? Hãy đọc sách!

Dưới đây là một số cuốn sách có thể hỗ trợ bạn trong lĩnh vực tiếp thị mạng lưới, kinh doanh và phát triển cá nhân. Những cuốn sách này không những hay mà chúng còn vô cùng *tuyệt vời*, có thể ảnh hưởng đáng kể đến bạn nếu bạn tạo cơ hội cho chúng.

Trong lĩnh vực tiếp thị mạng lưới và bán hàng:

- *Go Pro – 7 Steps to Becoming a Network Marketing Professional* (tạm dịch: Chuyên nghiệp – 7 bước để trở thành một chuyên gia tiếp thị mạng lưới) của Eric Worre
- *Your First Year in Network Marketing: Overcome Your Fears, Experience Success, and Achieve Your Dreams* (tạm dịch: Năm đầu tiên của bạn trong tiếp thị mạng lưới: Vượt qua nỗi sợ hãi, trải nghiệm thành công và đạt được ước mơ) của Mark Yarnell
- *The 10X Rule: The Only Difference Between Success and Failure* (Quy tắc 10X: Khác biệt duy nhất giữa thành công và thất bại) của Grant Cardone

- *Magnetic Sponsoring: How to Attract Endless New Leads and Distributors to You Automatically* (tạm dịch: Cách thu hút những lãnh đạo và nhà phân phối đến với bạn một cách tự động) của Mike Dillard
- *Questions are the Answers* (Câu hỏi là câu trả lời) của Allan Pease
- *The Greatest Salesman in the World* (Người bán hàng vĩ đại nhất thế giới) của Og Mandino
- *The SPEED of Trust: The One Thing That Changes Everything* (Tốc độ của niềm tin) của Stephen M.R. Covey
- *How To Master The Art Of Selling* (Làm chủ nghệ thuật bán hàng) của Tom Hopkins

Về thay đổi tư duy:

- *The Art of Exceptional Living* (tạm dịch: Nghệ thuật sống phi thường) của Jim Rohn
- *The One Thing: The Surprisingly Simple Truth Behind Extraordinary Results* (Điều ý nghĩa nhất trong từng khoảnh khắc cuộc đời[8]) của Gary Keller và Jay Papasan
- *The Seven Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change* (7 thói quen để thành đạt) của Stephen M.R. Covey
- *Mastery* (tạm dịch: Sự thành thục) của Robert Greene
- *The 4-Hour Workweek: Escape 9-5, Live Anywhere, and Join the New Rich* (Tuần làm việc 4 giờ) của Tim Ferriss
- *The Game of Life and How to Play It* (tạm dịch: Trò chơi cuộc đời và luật chơi) của Florence Scovel Shinn
- *The Compound Effect* (Hiệu ứng tổng hợp) của Darren Hardy
- *Taking Life Head On: How to Love the Life You Have While You Create the Life of Your Dreams* (tạm dịch: Chủ động trong cuộc sống: Cách yêu cuộc sống mà bạn có đồng thời tạo ra cuộc sống như mơ của chính mình) của Hal Elrod
- *Think and Grow Rich* (13 nguyên tắc nghĩ giàu và làm giàu) của Napoleon Hill
- *Vision to Reality: How Short Term Massive Action Equals Long Term Maximum Results* (tạm dịch: Tầm nhìn cho hiện tại: Làm thế nào để hành động lớn trong ngắn hạn để có được những kết quả tối ưu dài hạn?) của Honorée Corder

Bên cạnh việc tìm kiếm thành công trong tiếp thị mạng lưới, bạn có thể biến đổi các mối quan hệ, tăng cường sự tự tin, cải thiện giao tiếp hoặc kỹ năng thương thuyết, học cách sống lành mạnh và cải thiện bất kỳ khía cạnh nào của cuộc sống mà bạn có thể nghĩ tới. Tiến thẳng đến hiệu sách gần nơi bạn sống – hoặc làm như tôi, lên Amazon.com – và bạn sẽ tìm thấy những cuốn sách tuyệt vời trong bất cứ lĩnh vực nào của cuộc sống mà bạn muốn phát triển.

BẠN NÊN ĐỌC BAO NHIÊU?

Tôi khuyên bạn nên cam kết đọc ít nhất 10 trang mỗi ngày (có thể là 5 trang nếu bạn đọc chậm hay chưa thích đọc sách cho lắm).

10 trang tưởng như không nhiều, nhưng hãy làm một phép tính. Đọc 10 trang mỗi ngày nghĩa là 3.650 trang mỗi năm. Nghĩa là bạn sẽ đọc được khoảng 18 cuốn sách 200 trang về phát triển bản thân! Tất cả chỉ trong 10-15 phút, hoặc 15-30 phút nếu bạn đọc chậm.

Nếu bạn đọc 18 cuốn sách về phát triển bản thân trong năm tới, khối lượng kiến thức bạn tiếp thu là bao nhiêu? Bạn có nghĩ rằng bạn sẽ tự tin, thành thạo hơn, trở thành một "phiên bản" tốt hơn của chính bạn? Tất nhiên rồi! Đọc 10 trang sách mỗi ngày không làm cho bạn yếu đi, mà trái lại sẽ khiến bạn tốt hơn.

NHỮNG SUY NGHĨ CUỐI CÙNG VỀ VIỆC ĐỌC

Bắt đầu với điểm cuối của tư duy – Bạn hy vọng sẽ thu được gì từ sách? Hãy dành vài phút tự hỏi chính mình xem bạn muốn nhận được gì khi đọc cuốn sách này.

- Sách không cần phải được đọc từ đầu đến cuối, cũng không cần phải cố đọc cho xong. Hãy nhớ rằng đây là thời gian đọc *của bạn*. Xem phần mục lục để tìm kiếm phần bạn quan tâm nhất, và đừng ngại đặt nó xuống và chuyển sang cuốn khác nếu bạn không thích đọc nó. Có quá nhiều thông tin lớn lao khác ngoài kia khiến bạn không nhất thiết phải dành thời gian cho những thứ không đáng.
- Nhiều người luyện Buổi sáng diệu kỳ sử dụng thời gian đọc để theo kịp các bài giảng tôn giáo, ví dụ như Kinh thánh hay Kinh Torah.
- Thoải mái gạch chân, khoanh tròn, đánh dấu, gập góc trang sách và ghi chú vào lề của cuốn sách này. Quá trình đánh dấu sách trong lúc đọc sẽ giúp bạn quay lại đọc tiếp bất kỳ

lúc nào và ghi nhớ những bài học, ý tưởng và lợi ích quan trọng của cuốn sách mà không cần phải đọc từ đầu đến cuối lại một lần nữa. Nếu bạn đọc bằng phần mềm số hóa, chẳng hạn trên Kindle, Nook hay iBook, việc ghi chú và đánh dấu sẽ dễ dàng hơn vì bạn có thể nhìn thấy chúng mỗi lần lật từng trang sách, hoặc vào phần danh sách ghi chú và đánh dấu.

- Tóm tắt ý chính, những đoạn quan trọng và cần nhớ vào trong sổ tay của bạn. Bạn có thể tự viết tóm tắt những cuốn sách yêu thích để có thể xem lại nội dung quan trọng bất kỳ lúc nào chỉ trong vài phút.
- Đọc những cuốn sách phát triển bản thân chính là một chiến thuật chưa thực sự được tận dụng nhưng lại rất có hiệu quả. Hiếm khi nào bạn đọc lại cuốn sách lần nữa để thấm được tất cả các giá trị của nó. Thành thục một lĩnh vực nào đó đòi hỏi sự lặp lại nhất định. Tôi đã đọc các cuốn sách như *Think and Grow rich* tới ba lần và thường nghĩ về chúng trong suốt cả năm. Tại sao không thử làm như thế với cuốn sách này? Hãy đọc lại nó ngay khi bạn vừa hoàn thành, để làm sâu lắng thêm kiến thức và tạo thêm thời gian thành thục Buổi sáng diệu kỳ.
- Tận dụng từng bước và kế hoạch hành động được vạch ra trong mỗi cuốn sách bạn đọc. Đọc là một phương pháp tuyệt diệu để học các kỹ năng mới, đồng thời cũng là cách nuôi cấy và thực hành những phương pháp mới này để cải thiện cuộc sống và công việc kinh doanh của bạn.

S – SCRIBING: VẠCH DẤU

Vạch dấu là một cách diễn đạt khác của viết. Tôi dành 5-10 phút viết nhật ký trong Buổi sáng diệu kỳ của mình, thường là trong khoảng thời gian đọc, và trong khoảng thời gian dành thêm cho chiêm nghiệm. Bằng việc viết ra những suy nghĩ của mình, bạn đã thu được những nhận thức mà bạn sẽ không bao giờ thấy được theo cách khác.

Việc vạch dấu trong Buổi sáng diệu kỳ cho phép bạn lưu giữ lại những tư duy, ý tưởng, đột phá, nhận thức, thành công và các bài học cũng như những cơ hội, sự phát triển cá nhân hoặc sự cải thiện bản thân. Viết nhật ký để ghi lại các thế mạnh trong tiếp thị mạng lưới của bạn, những thứ hoạt động đúng trong mỗi cuộc gọi bán hàng cũng như bài giới thiệu sản phẩm, và thêm vào những điểm nổi bật mà bạn muốn ghi nhớ và áp dụng sau này.

Nếu giống Hal, bạn có lẽ sẽ có ít nhất vài cuốn sổ viết dở cũng như vài cuốn gần như không động tới. Phải đến khi anh ấy bắt đầu thực hiện Buổi sáng diệu kỳ thì việc ghi chép mới trở thành thói quen yêu thích. Như Tony Robbins đã nói: "Một cuộc đời đáng sống là một cuộc đời đáng ghi lại."

Ghi chép sẽ giúp bạn định hướng nhận thức của tư duy, quan trọng hơn là cái nhìn bao quát mà bạn đạt được thông qua việc đọc lại cuốn sổ ghi chép của chính bạn, từ đầu tới cuối, đặc biệt là vào dịp cuối năm.

Rất khó để diễn đạt bằng lời về tính xây dựng của kinh nghiệm khi bạn xem lại những gì đã viết trong cuốn sổ. Đồng tác giả của *The Miracle Morning for Real Estate Agents* (tạm dịch: Buổi sáng diệu kỳ cho nhà môi giới địa ốc), Michael Maher, cũng là một người thực hiện phương pháp Life S.A.V.E.R.S nhiều năm. Thói quen ưa thích vào buổi sáng của Michael là ghi chép lại những điều ông trân trọng trong Cuốn sách Biết ơn, theo cách gọi của ông. Michael chia sẻ:

"Điều bạn trân trọng rất đáng… TRÂN TRỌNG. Đó là khi thay đổi khao khát vô độ về những cái tôi muốn bằng việc trân trọng những gì tôi đang có. Hãy viết ra những điều bạn trân trọng, cảm thấy biết ơn và nên trân trọng nó, bạn sẽ có nhiều hơn những thứ mà bạn thèm khát – các mối quan hệ tốt hơn, tài sản vật chất gia tăng và hạnh phúc nhiều hơn."

Ghi lại những điều bạn trân trọng và xem lại điều bạn viết có thể thay đổi tư duy của bạn trong những tình huống khó khăn.

Cuốn nhật ký mang lại nhiều lợi ích to lớn, dưới đây là vài điều mà tôi nghĩ là đáng nói nhất. Nhờ ghi chép lại hằng ngày, bạn sẽ:

- Gia tăng sự rõ ràng – Viết vào sổ sẽ giúp bạn dễ hình dung và vạch kế hoạch dễ dàng, cũng như giúp bạn vượt qua các khó khăn.
- Tiếp nhận Ý tưởng – Bạn sẽ nắm bắt và mở rộng ý tưởng. Việc ghi chép giúp ghi nhớ những thứ quan trọng trong tương lai.
- Xem lại các bài học – Việc ghi chép cho bạn không gian tham khảo và xem xét lại toàn bộ bài học bạn đã trải qua.

Xác nhận sự tiến bộ của bạn – Thật tuyệt khi đọc lại những điều đã viết trong sổ ghi chép từ một năm trước và xem bạn đã tiến bộ như thế nào. Đây là một trong những trải nghiệm đáng giá nhất,

truyền sự tự tin và phấn khích. Không gì có thể làm được điều đó theo bất kỳ cách nào.

GHI CHÉP HIỆU QUẢ

Dưới đây là ba bước đơn giản để bắt đầu với cuốn sổ nhật ký hoặc cải thiện quá trình ghi chép hiện nay của bạn.

1. Chọn định dạng: Chép tay hay điện tử. Đầu tiên, bạn cần chọn giữa kiểu ghi chép truyền thống (viết tay) hay sổ ghi chép điện tử (ví dụ, máy tính hoặc một trình ứng dụng trong điện thoại hay máy tính bảng). Nếu bạn không biết nên lựa chọn cách nào, hãy thử cả hai để tìm ra cách phù hợp.
2. Có một cuốn sổ: Hầu như cách nào cũng hiệu quả nhưng nếu có một cuốn sổ cầm tay thì nó nên được thiết kế bắt mắt, với độ bền cao để bạn cảm thấy thoải mái khi sử dụng. Lý tưởng nhất là bạn có thể dùng nó mãi mãi. Tôi khuyên bạn nên dùng một cuốn sổ có cả ngày tháng, và đủ dày để viết cho cả 365 ngày trong một năm. Tôi đã thấy một số cuốn sổ kẻ sẵn khung ngày tháng và để ra khoảng trống cho phép bạn ghi những công việc phải làm theo từng ngày để tiện theo dõi.

Dưới đây là vài cuốn sổ ghi chép ưa thích của tôi:

- *Sổ ghi chép 5 phút* (FiveMinuteJournal.com) là chương trình ghi chép khá phổ biến. Nó được thiết kế chi tiết cho mỗi ngày, đưa ra cho bạn các gợi ý, chẳng hạn "Tôi trân trọng…" và "Bạn đã làm gì để ngày hôm nay thật tuyệt?" Chỉ mất khoảng 5 phút, và có cả trang Buổi tối, để bạn xem lại ngày hôm đó của mình.
- *Sổ ghi chép Buổi sáng kỳ diệu* (có trên Amazon hoặc MiracleMorningJournal.com) được thiết kế đặc biệt để củng cố và hỗ trợ Buổi sáng diệu kỳ, cũng như giúp bạn sắp xếp công việc, đồng thời theo dõi quá trình thực hiện phương pháp Life S.A.V.E.R.S hằng ngày. Bạn có thể tải bản mẫu miễn phí tại TMMbook.com để xem liệu nó có phù hợp với bạn không.
- BulletJournal.com. Đây là một cuốn sổ ghi chép, hoặc là một hệ thống lịch trình được phối hợp trong cuốn sổ ghi chép mà bạn lựa chọn. Bạn chọn cách nào cũng được, đều tuyệt cả!

Nếu bạn muốn sử dụng sổ ghi chép điện tử, có vài lựa chọn cho bạn:

- *Sổ ghi chép 5 phút* (FiveMinuteJournal.com) cung cấp một trình ứng dụng cho iPhone, được thiết kế tương tự như sổ tay. Nó cũng gửi cho bạn những gợi ý hữu ích để nhập thông tin mỗi sáng và tối, đồng thời bạn có thể đăng tải tranh, ảnh để lưu giữ các ký ức một cách trực quan.
- *Day One* (DayOneApp.com) là một ứng dụng ghi chép phổ biến và hoàn hảo nếu bạn không thích thiết kế sẵn hay bị một hạn chế nào về không gian bạn muốn viết. Day One cung cấp một trang trống, vì vậy nếu bạn muốn viết những bài ghi chép dài, đây có thể là trình ứng dụng phù hợp nhất.
- *Penzu* (Penzu.com) là chương trình ghi chép lịch trình trực tuyến phổ biến, không yêu cầu thiết bị thông minh như iPhone, iPad hay Android. Tất cả những thứ bạn cần là một chiếc máy tính.

Một lần nữa, việc lựa chọn sổ nhật ký phụ thuộc vào sở thích của bạn và tính năng bạn muốn. Chỉ cần gõ "online journal" (nhật ký trực tuyến) vào Google hoặc "journal" (nhật ký) trong kho ứng dụng, bạn sẽ nhận được vô số lựa chọn.

TÙY CHỈNH LIFE S.A.V.E.R.S

Tôi muốn chia sẻ vài ý tưởng đặc biệt nhắm tới việc xây dựng phương pháp Life S.A.V.E.R.S dựa trên lịch trình và tùy chọn của bạn. Thói quen buổi sáng hiện tại của bạn cho phép bạn có 20-30 phút Buổi sáng diệu kỳ, hoặc bạn có thể chọn thực hiện chương trình dài hơn trong những buổi sáng cuối tuần.

Dưới đây là ví dụ một lịch trình Buổi sáng kỳ diệu thông thường trong 60 phút, sử dụng phương pháp Life S.A.V.E.R.S:

Tĩnh tâm: 10 phút

Quyết tâm: 10 phút

Hình dung: 5 phút

Tập thể thao: 10 phút

Đọc: 20 phút

Vạch dấu: 5 phút

Bạn hoàn toàn có thể tùy biến trình tự. Tôi thích tập thể dục đầu tiên để tăng lưu thông máu và tỉnh táo hơn. Tuy nhiên, bạn có thể đặt hoạt động tập thể dục ở phần cuối cùng của Life S.A.V.E.R.S để không bị ướt nhẹp mồ hôi trong suốt Buổi sáng diệu kỳ. Hal thích bắt đầu với một khoảng lặng, yên tĩnh để có thể tỉnh táo dần dần, thanh lọc tâm trí và tập trung năng lượng cũng như suy nghĩ. Tuy nhiên, đây là Buổi sáng diệu kỳ của bạn, không phải của tôi – hãy thoải mái thử nghiệm các trình tự khác nhau rồi xem bạn thích kiểu nào nhất.

NHỮNG SUY NGHĨ CUỐI CÙNG VỀ PHƯƠNG PHÁP LIFE S.A.V.E.R.S

Vạn sự khởi đầu nan. Mọi thử nghiệm mới đều khó chịu trước khi trở nên dễ chịu. Bạn càng thực hành nhiều phương pháp Life S.A.V.E.R.S thì bạn càng cảm thấy tự nhiên và thoải mái trong từng hoạt động. Lần thiền định đầu tiên, Hal nói rằng đó sẽ là lần cuối cùng bởi tâm trí anh chạy như chiếc Ferrari và suy nghĩ thì nhảy loạn xạ giống như quả bi sắt trong máy pinball. Giờ đây, anh ấy lại vô cùng thích thiền định dù anh ấy chưa phải là thiền sư.

Tương tự như vậy, vào lần đầu tiên bắt đầu luyện Buổi sáng diệu kỳ, tôi không hiểu mình muốn quyết tâm cái gì. Vì thế, tôi mượn vài ý tưởng trong Buổi sáng diệu kỳ và thêm vào một số hoạt động xuất hiện trong đầu. Cũng ổn, nhưng chúng thực sự không *có nghĩa lý* gì với tôi lúc đó. Dần dần, khi đối diện với những thứ tấn công tôi một cách mạnh mẽ, tôi liền thêm chúng vào danh sách quyết tâm của mình rồi điều chỉnh cái tôi đang có. Giờ đây, quyết tâm có rất nhiều ý nghĩa đối với tôi, và hành động sử dụng chúng hằng ngày cũng mạnh mẽ hơn rất nhiều.

Hãy bắt đầu luyện tập phương pháp Life S.A.V.E.R.S ngay bây giờ, để bạn có thể nhanh chóng quen thuộc và thoải mái với mỗi giai đoạn trước khi bắt đầu Thay đổi Cuộc sống trong 30 ngày theo Buổi sáng diệu kỳ ở Chương 2.

Nếu mối bận tâm lớn nhất của bạn là thời gian thì đừng lo; tôi sẽ lo phần đó giúp bạn. Bạn hoàn toàn có thể thực hiện nguyên một Buổi sáng diệu kỳ – nhận được lợi ích đầy đủ từ cả 6 phần của phương pháp Life S.A.V.E.R.S chỉ trong 6 phút mỗi ngày! 6 phút này sẽ giúp bạn đi đúng đường cho một ngày – và bạn có thể thêm thời gian trong ngày khi thời gian biểu của bạn cho phép.

Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét *rất nhiều* thông tin có tiềm năng biến bạn thành một chuyên gia tiếp thị mạng lưới

thực sự. Một trong những điều tuyệt vời về xây dựng thu nhập thụ động và làm việc tại nhà là Buổi sáng kỳ diệu của bạn không có các ràng buộc về thời gian buộc bạn phải từ bỏ để đi làm. Nếu bạn muốn khám phá thêm, hãy truy cập: PatPetrini.com/MiracleMorning.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Justin Prince

www.IAmJustinPrince.com

Facebook.com/justin.prince.90

YouTube.com/user/justinprince3

Một số thành tựu của Justin:

- Là một người chồng và là cha của bốn đứa trẻ.
- Xây dựng hai công ty trị giá nhiều triệu đô-la ở độ tuổi 20.
- Kiếm được hàng triệu đô-la khi mới 20 tuổi.
- Trở thành cổ đông trong một doanh nghiệp toàn cầu có doanh thu 300 triệu đô-la một năm ở tuổi 32.
- Đồng sáng lập mô hình doanh nghiệp Bán lẻ Cộng đồng, sở hữu hơn 100.000 khách hàng trong vòng chưa đến 2 năm.
- Tạo ra thu nhập hằng năm đưa anh vào nhóm 1% dẫn đầu trong nhóm tiếp thị mạng lưới toàn cầu của mình.
- Là một diễn giả đắt khách, một nhà tư vấn, doanh nhân và người lãnh đạo tư duy trong quản lý, bán hàng và vận động nhóm.

Buổi sáng diệu kỳ và các thói quen hằng ngày của Justin:

- Điều đầu tiên tôi làm sau khi thức dậy là dành 5-20 phút để nghe những thông tin tích cực. Tôi "bảo vệ" những phút giây đầu tiên của ngày mới. Tôi muốn "đổ nước vào giếng" bởi tôi biết tôi không thể cho đi cái mình không có. Tôi muốn đảm bảo rằng "giếng" của tôi có nhiều hơn là chỉ đủ nước dành cho tôi, gia đình tôi và những người mà tôi sẽ tiếp thêm năng lượng trong ngày hôm đó.

- Sau đó, tôi đánh răng và rửa mặt bằng nước lạnh. Tôi đeo tai nghe để nghe những thông tin tích cực khi chuẩn bị tới phòng gym.
- Tiếp theo, tôi xuống dưới nhà và đánh thức con trai lớn để thằng bé có thể sẵn sàng tới phòng gym với tôi. Tôi vào phòng các con rồi hôn chào chúng khi chúng còn đang ngủ. Mỗi giây phút với các con đều rất quan trọng với tôi. Nó giúp cho tôi cảm nhận được mối liên hệ với bọn trẻ.
- Việc đầu tiên trong buổi sáng tôi làm là uống thật nhiều nước. Tôi cũng uống nước trong khi tập thể dục nữa.
- Tôi nấu bữa sáng cho con trai và tùy vào kế hoạch tập luyện tôi đang áp dụng mà tôi làm một phần lòng trắng trứng cho mình hoặc tới phòng gym với cái dạ dày rỗng.
- Khi lái xe, tôi và con trai nghe một số bài nói chuyện mà tôi đã nghe lúc trước và thằng bé sẽ nhận xét ý nghĩa hoặc thông điệp gửi gắm. Tôi thích lắng nghe quan điểm qua lăng kính của một đứa trẻ.
- Khi tới phòng tập, tôi luôn đảm bảo rằng con trai tôi tập theo yêu cầu của môn bóng rổ. Tôi phát hiện ra rằng nếu thằng bé có một kế hoạch và một mục tiêu cụ thể thì kết quả sẽ tốt hơn hẳn nếu con chỉ "ném bóng bừa".
- Sau đó, tôi bắt đầu tập luyện trong khoảng 45-60 phút. Tôi tập nhiều bài khác nhau. Tôi luôn thử các chương trình hoặc phương pháp mới mà tôi đọc được. Trong khi tập thể thao có ích cho sức khỏe thể chất của tôi, thì tôi cảm thấy sức khỏe tinh thần của mình được cải thiện.
- Tôi đưa con trai về nhà rồi tắm và chuẩn bị ngày mới ở nhà hoặc đến văn phòng rồi tắm ở đó. Tôi luôn dùng thức uống dinh dưỡng sau khi tập thể thao hoặc ăn bột yến mạch cùng lòng trắng trứng. Tôi đã học ở đâu đó rằng một bữa ăn giàu đạm sẽ là khởi đầu tốt cho những bữa ăn lành mạnh trong ngày.
- Vào ban đêm, tôi cố gắng hết sức để cho bọn trẻ đi ngủ. Hai đứa con gái thích rúc vào lòng khi tôi đọc truyện cho chúng. Tôi cũng cố gắng nói chuyện với các con về ngày hôm đó cũng như những điều xảy ra trong cuộc sống của chúng. Chúng tôi lần lượt cầu nguyện rồi tôi cho chúng đi ngủ.
- Tôi lên tầng rồi dành thời gian nói chuyện với vợ. Sau một ngày chăm sóc lũ trẻ thì đây là thời điểm tuyệt vời để hai chúng tôi chuyện trò, tâm sự những việc xảy ra trong ngày và xem cả ngày cô ấy thế nào.

- Chúng tôi cố gắng đi ngủ cùng một lúc. Đôi khi, tôi dành thời gian lúc đó cho cô ấy nhưng sau đó tôi lại phải làm nốt việc.
- Khi đã sẵn sàng ngắt nguồn, tôi sẽ cố tạo ra một khoảng thời gian "thư giãn" khoảng 20-30 phút. Trong thời gian này, tôi sẽ cầu nguyện, lập kế hoạch cho ngày tới, nghe vài thông tin truyền cảm hứng hoặc đọc vài cuốn sách hay.
- Tôi đặt điện thoại ở "chế độ ngủ" để tránh bị ảnh hưởng bởi tin nhắn, e-mail hay những dòng thông báo mới xuất hiện trên đó.
- Giấc ngủ vô cùng quan trọng với tôi. Tôi có thể ngủ rất ít trong vòng vài ngày, nhưng để có thể tỉnh táo, nhạy bén, tôi cần ngủ đủ. Vì vậy, tôi sẽ có những "giấc ngủ ngắn chất lượng" nếu quá bận để đầu óc tỉnh táo và tập trung.

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Justin, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Justin.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Jessica Ellerman

www.JessicaEllerman.com

Facebook.com/jeveretteellerman

Jessica từng là vận động viên thể dục dụng cụ vô địch quốc gia và sau đó là nhà tạo mẫu tóc trong vòng 8 năm trước khi được giới thiệu về ngành tiếp thị mạng lưới.

Một số thành tựu của Jessica:

- Đào tạo hơn 50 người đạt được thu nhập 6 số.
- Đạt danh hiệu "Nhà lãnh đạo truyền cảm hứng của năm".
- Người tuyển dụng số 1 tại công ty.
- Nhóm 5 người có thu nhập dẫn đầu trong công ty.
- Xuất hiện trên trang bìa tạp chí *Success from Home*.
- Được bầu chọn là một trong 10 Nhà tiếp thị nữ năm 2015.

- Giải thưởng Paul Orberson năm 2015.

Buổi sáng diệu kỳ của Jessica:

- Một ngày của tôi bắt đầu trên giường. Chuông báo thức của tôi là lũ trẻ. Đây là một trong những điểm tự hào của tôi trong lĩnh vực này!
- Tôi nói thành tiếng quyết tâm của tôi, thiền định và hấp thu năng lượng tốt đẹp vào bản thân.
- Tôi bật điện thoại lên và trả lời tin nhắn điện thoại, lời nhắn và e-mail.
- Tắm và sẵn sàng cho ngày mới. LUÔN LUÔN nghe nhạc. Những bản nhạc sôi động.
- Xuống nhà, pha cà phê, uống thực phẩm chức năng và nấu bữa sáng (5 lòng trắng trứng với rau chân vịt, ¼ cốc yến mạch nấu với quả việt quất).
- Đăng nhập vào mạng xã hội và kiểm tra thông báo mới, trả lời tin nhắn và đăng điều gì đó tích cực lên các trang mạng xã hội.
- Họp bàn với các trưởng nhóm. Đảm bảo mọi người được hỗ trợ và tính toán tầm nhìn cùng họ. Vạch ra những kế hoạch đi du lịch với họ rồi thêm vào lịch trình.
- Ra ngoài thực hiện 5-7 cuộc gặp mặt mỗi ngày.

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Jessica, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Jessica.

Chương 4

Nguyên tắc tiếp thị mạng lưới không phải ai cũng biết - Số 1: Lãnh đạo bản thân

Hãy nói về những giới hạn của bạn và chắc chắn rằng cho từng đó giới hạn là quá đủ với bạn rồi.

– RICHARD BACH, Tác giả sách bán chạy của *New York Times*

Là một nhà tiếp thị mạng lưới, chắc chắn bạn biết rõ những khó khăn (hay có thể nói là điều không thể) khi bán hàng cho một ai đó nếu chưa thử tự bán chúng cho chính mình.

Đối với nghề tiếp thị mạng lưới, công việc của bạn là phải tìm ra những người nhận được lợi ích từ các sản phẩm hay dịch vụ mà bạn cung cấp, bao gồm những người muốn có cơ hội trở thành một phần trong nhóm của bạn. Nhưng nếu bạn không tự tin với sản phẩm hay dịch vụ của mình, thì sẽ rất khó thuyết phục người khác tham gia cùng bạn hoặc mua hàng bạn bán.

Bạn dẫn dắt các khách hàng và đối tác kinh doanh tiềm năng đưa ra quyết định mua hàng tốt nhất bằng cách hướng dẫn họ thông qua các lựa chọn của họ. Cũng giống như bạn không thể bán một mặt hàng nếu bạn không tin vào chính mình, hay thuyết phục một ai đó hợp tác kinh doanh nếu không thực sự yêu công ty, bạn sẽ không thể dẫn dắt người khác nếu chính bạn còn không biết rõ cách lãnh đạo bản thân hiệu quả.

Để có được niềm vui và thành công mà bạn khao khát và xứng đáng, trước tiên bạn phải nắm chắc những nguyên tắc chủ chốt của việc tự lãnh đạo chính mình. Hay nói cách khác, nếu muốn

phát triển kinh doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới, trước hết bạn phải tự phát triển chính bản thân.

Andrew Bryant, người sáng lập mạng lưới Self-Leadership International, đã tóm tắt ngắn gọn như sau: "Lãnh đạo bản thân là kiểm soát suy nghĩ, cảm xúc và hành vi của mình để đạt được (các) mục tiêu mà bạn đặt ra. Bạn phải ý thức được bản thân mình là ai, có khả năng gì, và thông qua các kỹ năng giao tiếp, chi phối cảm xúc và hành vi của mình, trên con đường dẫn đến thành công đó."

Trước khi tiết lộ những nguyên tắc chủ chốt của việc lãnh đạo bản thân, tôi muốn chia sẻ với bạn những điều tôi đã khám phá được về tầm quan trọng của tư duy – nền tảng của khả năng tự lãnh đạo bản thân hiệu quả. Những niềm tin xưa cũ, những gì bạn nhận thức về chính mình và cả khả năng hợp tác hoặc phụ thuộc vào người khác tại thời điểm phân tích, sẽ ảnh hưởng đến năng lực tự lãnh đạo của chính bạn.

HÃY CẢNH GIÁC VÀ HOÀI NGHI VỀ NHỮNG GIỚI HẠN MÀ BẠN TỰ ĐẶT RA CHO MÌNH

Bạn có thể đang nắm giữ trong mình những niềm tin hạn hẹp đầy sai lầm. Chúng can thiệp một cách có ý thức đến khả năng đạt được các mục tiêu kinh doanh của bạn.

Ví dụ, bạn luôn lặp lại mấy câu như: "Ước gì mình có nhiều động lực hơn" hay "Tôi ước gì mình đã có một cuộc hẹn tốt đẹp hơn thế", nhưng thực tế thì bạn luôn sẵn có trong mình rất nhiều cách để tự thúc đẩy bản thân hay lựa chọn những cuộc hẹn gặp tiềm năng hơn. Cứ khăng khăng rằng năng lực bản thân mình chỉ có từng đó, thất bại sẽ đến với bạn và ngăn chặn mọi cơ hội thành công của chính bạn.

Những người thành công với việc tự lãnh đạo chính mình luôn giữ vững niềm tin vào bản thân, biết quyết định chính xác điều gì sẽ đem lại lợi ích cho họ và loại bỏ những khả năng xấu.

Khi ý thức được mình sắp nói những điều tự giới hạn bản thân kiểu: "Tôi thậm chí còn không có đủ thời gian" hay "Tôi sẽ chẳng bao giờ làm được điều đó mất" thì hãy tạm ngưng mọi thứ lại và thử thay đổi chúng thành những câu hỏi có tính rộng mở hơn như: *"Làm thế nào để có nhiều thời gian hơn? Tôi có thể làm điều này như nào đây?"*

Việc thực hiện những điều này sẽ giúp bạn khám phá ra chính tài

năng thiên bẩm của mình. Một khi bạn đã sẵn sàng, sẽ luôn có cách để thành công.

LUÔN NHÌN NHẬN BẢN THÂN MÌNH TỐT HƠN CHÍNH MÌNH TRƯỚC ĐÂY

Như Hal đã viết trong *Buổi sáng diệu kỳ*, hầu hết chúng ta đều mắc phải Hội chứng "Gương chiếu hậu" (Rearview Mirror Syndrome), hội chứng ngăn cản bản thân phát triển ở hiện tại hay tương lai do ảnh hưởng từ sự thất bại trong quá khứ. Bạn phải luôn nhớ rằng, *cho dù bắt đầu từ đâu, kết quả ra sao, đều không liên quan đến những gì bạn lựa chọn ở thời điểm hiện tại.*

Tất cả các chuyên gia tiếp thị mạng lưới thành công – đặc biệt là những ai thuộc nhóm 1% dẫn đầu – đều chọn cách coi trọng bản thân mình ở hiện tại hơn những gì đã trở thành quá khứ. Họ ngừng đặt ra giới hạn cho bản thân sau những sai lầm đã mắc phải, thay vào đó họ bắt đầu hình thành niềm tin vào tiềm năng vô tận của mình.

TÍCH CỰC TÌM KIẾM SỰ GIÚP ĐỠ

Tôi từng huấn luyện cho hàng trăm người về quá trình khai thác sức mạnh tiềm ẩn cũng như nhận ra đâu là điểm yếu của họ, giúp họ hiểu rõ thế mạnh và tài năng thiên bẩm của mình, từ đó thu hút hỗ trợ cần thiết cho bản thân. Tôi cũng nhận ra một điều, thường thì những người gặp khó khăn nhiều nhất trong quá trình này là những người luôn tự đấu tranh với chính bản thân họ trong im lặng: Họ luôn nghĩ ai cũng giỏi hơn họ rất nhiều, còn họ thì thật vô dụng, vậy nên họ từ chối mọi lời đề nghị giúp đỡ.

Nếu bạn cảm thấy những dòng trên như đang nói về mình, thì điều thú vị này sẽ giúp bạn ít nhiều: Tất cả những ai được phỏng vấn ở cuốn sách này đều không tự mình leo tới nhóm 1% những người thành công nhất, mà đằng sau họ là cả một đội ngũ luôn sẵn sàng trợ giúp họ khi cần. Những người thuộc nhóm 1% luôn biết họ mạnh ở đâu và yếu ở điểm nào. Họ chấp nhận điều đó như một lẽ dĩ nhiên, và thay vì chối bỏ điểm yếu, họ sẽ tìm những người mạnh về khía cạnh đó giúp đỡ mình.

Những nhà tự lãnh đạo bản thân tài ba luôn biết họ cần một đội ngũ luôn sẵn sàng giúp họ hoàn thiện mọi công việc. Bạn cần trợ giúp trong việc quản trị kinh doanh chẳng hạn, cách tốt nhất chính là: phát triển sự nghiệp kinh doanh của bạn! Biết đâu bạn cũng cần sự hỗ trợ về mặt giải trình ngân sách để vượt qua giai

đoạn bão hòa của doanh nghiệp thì sao? Tất cả chúng ta ai cũng cần phải có người hỗ trợ ở các lĩnh vực mà mình không thông thạo, và một nhà tự lãnh đạo tài ba hiểu điều đó mang lại cho họ những lợi ích không tưởng như thế nào.

4 NGUYÊN TẮC CỐT LÕI CỦA VIỆC TỰ LÃNH ĐẠO

Muốn phát triển và trở thành một trong những người thành công hàng đầu, trước tiên bạn phải trở thành một nhà tự lãnh đạo hàng đầu. Một trong những cách ưa thích của tôi là chia lộ trình học hỏi ra làm hai phần, và giảm bớt thời gian quan tâm thái quá về những đặc điểm cũng như hành vi tạo nên thành công của top 1% dẫn đầu.

Suốt 11 năm hoạt động trong lĩnh vực tiếp thị mạng lưới, tôi đã quan sát rất nhiều nhà lãnh đạo tài ba cùng chiến lược kinh doanh tuyệt vời của họ. Bốn nguyên tắc dưới đây là tất cả những gì tôi tổng hợp qua việc học hỏi, quan sát những nhà tự lãnh đạo tài ba đó.

1. Chịu trách nhiệm hoàn toàn.

2. Tự do về tài chính.

3. Đặt sức khỏe lên hàng đầu.

4. Cam kết với quy trình.

NGUYÊN TẮC SỐ 1: CHỊU TRÁCH NHIỆM HOÀN TOÀN

Điều này quả thực rất khó: Nếu như bạn đang không sống cuộc đời của riêng bạn và đạt được những mục tiêu bạn muốn, thì tất cả là do bạn.

Bạn càng sớm nhận thức được điều này, bạn càng nhanh gặt hái thành công. Hầu hết những người thành công trên thế giới hiếm khi trở thành nạn nhân của vấn đề này. Thực tế cho thấy, tất cả "trái ngọt" họ gặt hái được đều là minh chứng sống động cho việc họ dám chịu trách nhiệm hoàn toàn với những gì họ tạo ra, dù đó là việc cá nhân hay tập thể, việc tốt hay xấu, công việc của chính họ hay của ai khác.

Trong khi những kẻ làng nhàng còn đang bận lãng phí thời gian vào việc đổ lỗi và phàn nàn, những người thành đạt lại bận rộn tạo ra thành tựu và cuộc sống mà họ mong muốn. Trong lúc những nhà tiếp thị mạng lưới tầm thường mải mê đổ lỗi cho nhau

khi nhóm không có nổi một khách hàng tiềm năng vì những lý do lãng xẹt, những nhà tiếp thị mạng lưới tài ba dám chịu trách nhiệm hoàn toàn trong việc tìm kiếm đối tác tài năng, và quan trọng hơn hết, họ học được những kỹ năng cần thiết để mở rộng quy mô nhóm và rèn luyện cho đồng đội của mình khởi tạo mọi việc đúng cách. Dĩ nhiên, họ cũng tất bật với việc kinh doanh đến nỗi chẳng hơi đâu mà đi phàn nàn. Tôi từng nghe Hal phát biểu trong một bài diễn thuyết của anh ấy: "Thời điểm mà bạn học được cách chịu trách nhiệm hoàn toàn cho *mọi thứ* đang diễn ra, là lúc mà bạn phát huy được sức mạnh đủ để thay đổi *bất kỳ* thứ gì trong cuộc sống của bạn. Nhưng bạn cũng phải hiểu rằng chịu trách nhiệm không hề dễ dàng như đổ lỗi. Đổ lỗi là việc xác định người có lỗi trong sai phạm đó, còn chịu trách nhiệm nghĩa là bạn phải xác định được người đảm bảo chắc chắn rằng những sai phạm ấy được sửa chữa và cải thiện. Không quan trọng ai là người mắc lỗi; điều quan trọng nhất ở đây là BẠN phải cam đoan tình trạng này sẽ được cải thiện." Anh ấy nói đúng. Sức mạnh sẽ trở nên vô biên nếu bạn thực sự bắt đầu một hướng đi phù hợp. Rồi đột nhiên, bạn sẽ hoàn toàn làm chủ được chính cuộc đời mình.

Khi hoàn toàn làm chủ được cuộc đời, bạn sẽ không còn đủ hơi sức để phàn nàn hay đổ lỗi cho người khác. Việc đổ lỗi cho ai đó thực sự rất dễ dàng, nhưng khi bạn biết cách tự kiểm soát, việc đó sẽ không bao giờ xảy ra nữa. Tìm một lý do để đổ lỗi cho việc nhóm của bạn không hoàn thành chỉ tiêu? Đó đâu phải do bạn chứ! Không, chính bạn chứ không ai khác, là người để điều này xảy ra. Bạn sẽ luôn phải lựa chọn giữa việc chịu trách nhiệm hay phản ứng với tất cả những gì sẽ xảy tới với bạn.

Đây là sự thay đổi về mặt tâm lý bạn cần thực hiện: Làm chủ và quản lý mọi quyết định, hành động, ngay lúc này, luôn bây giờ. Thay thế tất cả những sự cằn nhằn không cần thiết bằng trách nhiệm tổng thể. Từ giờ trở đi, bạn không được phép giữ trong mình bất cứ sự nghi ngờ nào về những điều xảy ra xung quanh, cũng như tìm kiếm ai đó chịu trách nhiệm cho mọi kết quả mà bạn gây ra. Thực hiện một cuộc gọi, theo dõi nó và quyết định kết quả mà bạn muốn nhận. Những kết quả bạn thu được sau đó sẽ do bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm, đúng chứ? Thực sự, bạn chẳng bao giờ viết lại được quá khứ, nhưng bạn hoàn toàn có thể thay đổi mọi thứ ở hiện tại, theo cách của riêng bạn.

Hãy nhớ là: Bạn có sức mạnh kiểm soát và không một giới hạn nào có thể cản trở bạn hoàn thiện những gì bạn muốn cả.

NGUYÊN TẮC SỐ 2: TỰ DO VỀ TÀI CHÍNH VÀ HÀNH ĐỘNG

THEO NÓ

Tình hình tài chính hiện giờ của bạn như thế nào? Bạn có kiếm được nhiều hơn số tiền chi cho nhu cầu cơ bản mỗi tháng? Bạn có tiết kiệm hay đầu tư không? Bạn đã trả hết các khoản nợ để tận dụng mọi cơ hội theo đuổi khát khao mà không ngại bất cứ thử thách bất ngờ nào chứ? Nếu đúng, xin chúc mừng: Bạn là một trong số rất ít người có được cuộc sống giàu sang sung túc.

Còn nếu không, đừng quá khắt khe với chính mình, vì bạn không cô đơn đâu. Đa số mọi người đều sở hữu chưa đến 10.000 đô-la, và trung bình có khoản nợ không bảo hiểm lên tới 16.000 đô-la. Không có bất kỳ một sự phán xét nào ở đây cả. Tôi chỉ đơn giản gợi lại nguyên tắc số 1 cho bạn và khuyến khích bạn chịu hoàn toàn trách nhiệm với tình hình tài chính hiện có. Tôi đã chứng kiến tận mắt cũng như nghe tận tai mọi lý do giải thích tại sao họ ngập sâu trong nợ nần, thất bại trong việc tiết kiệm một khoản dư, hay chẳng có lấy một khoản tiền dự phòng nào. Giờ thì những điều đó vẫn không đáng ngại. Đúng vậy, vì thời điểm thích hợp nhất để bắt đầu tiết kiệm chính xác là vào 5, 10 hay thậm chí là 20 năm về trước kìa. Nhưng bây giờ cũng là thời điểm thích hợp kế tiếp đó. Dù bạn đang 20, 40 hay thậm chí là 60 tuổi, chẳng bao giờ là quá muộn để kiểm soát tình hình tài chính của bản thân cả. Quản lý tiền bạc tốt giúp bạn tiết kiệm được một khoản kha khá để đầu tư cho những cơ hội mới. Nghe thật thú vị, đúng không nào?

Tự do tài chính tạo ra một cơ hội tốt giúp bạn quyết định xem có nên làm nhà tiếp thị mạng lưới tiềm năng không, nhưng dĩ nhiên, nó không đơn giản tới vậy đâu. Tôi đã từng gặp *rất nhiều* nhà tiếp thị mạng lưới gây dựng trong phút chốc được hàng triệu đô-la, nhưng sau đó, sóng gió ập tới và họ lụn bại bởi chính những quyết định tài chính tồi tệ của họ. Điều đó cho thấy việc học cách kiếm tiền mới chỉ là một nửa chặng đường, còn *tiết kiệm* và *đầu tư* chúng sao cho khôn ngoan mới là mấu chốt của nguyên tắc này.

Tự do tài chính không thể hoàn thiện trong một sớm một chiều. Hãy bắt đầu tự hình thành và phát triển tư duy cũng như tạo dựng thói quen *ngay bây giờ*, để bạn có thể nhanh chóng đạt được sự tự do tài chính.

Dưới đây là ba bước cơ bản giúp bạn bắt đầu trên con đường tự chủ tài chính

1. Dành ra 10% thu nhập để tiết kiệm và đầu tư. Chính xác hơn, tôi khuyên bạn bắt đầu bằng việc trích 10% thu nhập và chuyển

nó vào tài khoản tiết kiệm. (Cứ làm đi, tôi sẽ đợi.) Điều chỉnh 90% thu nhập còn lại để trang trải cuộc sống hằng ngày.

2. Trích thêm 10% nữa cho những vấn đề khác. Hầu hết những người giàu có thường trích ra một khoản nhỏ trong thu nhập của mình để đầu tư vào những hạng mục có giá trị. Nhưng không cần phải đợi cho đến lúc giàu thì mới làm được điều đó. Tony Robbins từng nói: "Nếu bạn không cho đi 1 đô-la trong số 10 đô-la bạn có, bạn sẽ chẳng bao giờ nghĩ tới việc bỏ ra 1 triệu đô-la để thu về 10 triệu đô-la cả." Bạn chưa thể bắt đầu ngay với 10%? Ổn thôi, hãy bắt đầu từ 5%, 2% hay thậm chí là 1% thôi cũng được. Số lượng bao nhiêu không quan trọng, nhưng để phát triển tư duy và tạo dựng thói quen cho việc thay đổi tình hình tài chính trong tương lai và suốt phần đời còn lại của mình mới là điều đáng nói. Hãy bắt đầu rèn luyện để hình thành ý thức về vấn đề này. Khi bạn tư duy chính xác, chẳng khó gì để tạo ra nguồn thu nhập dồi dào, thậm chí là nhiều hơn mức bạn tưởng.

3. Học cách tự chủ tiền bạc. Tự chủ tài chính là điều bạn nhất định phải nắm vững, và bạn có thể bắt đầu học điều đó từ các cuốn sách sau đây:

- *Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Weath* (Bí mật tư duy triệu phú) của T. Harv Eker
- *MONEY: Mastering the Game: 7 Simple Steps to Financial Freedom* (tạm dịch: TIỀN: Làm chủ trò chơi: 7 bước đơn giản để tự do tài chính) của Tony Robbins
- *The Total Money Makeover: A Proven Plan for Financial Fitness* (tạm dịch: Vòng luân chuyển tiền bạc: Một kế hoạch rõ ràng để đạt được sự vững mạnh về tài chính) của Dave Ramsey
- *The Millionaire Fastlane: Crack the Code to Wealth and Live Rich for a Lifetime* (tạm dịch: Triệu phú thần tốc: Giải mã bí kíp để có một cuộc đời giàu sang và sung túc) của MJ DeMarco
- *Rich Dad Poor Dad* (Dạy con làm giàu) của Robert Kiyosaki

NGUYÊN TẮC SỐ 3: ĐẶT SỨC KHỎE LÊN HÀNG ĐẦU

Sức khỏe của bạn dạo này sao rồi? Bạn có thể thức dậy trước khi chuông báo thức reo không? Bạn có thể xử lý hết mọi việc phải làm trong ngày hay đang kẹt trong một mớ hỗn độn, chỉ muốn bỏ hết tất cả để thảnh thơi một chút?

Tôi đã từng nói về bài tập này như một phần phương pháp Life S.A.V.E.R.S, và đúng vậy, tôi sẽ thảo luận lại về nó ngay bây giờ. Thực tế cho thấy tình trạng sức khỏe và thể lực của bạn là một yếu tố vô cùng quan trọng trong việc duy trì năng lượng kiến tạo thành công, đặc biệt là đối với các nhà tiếp thị mạng lưới. Nhất là khi việc tìm kiếm nguồn khách hàng tiềm năng mới cũng như tuyển dụng thêm nhân tài vào nhóm đòi hỏi bạn phải bỏ ra rất nhiều năng lượng để hoàn thành. Tiếp thị mạng lưới thực sự giống như tập luyện thể thao vậy. Muốn hoàn thành tốt, bạn cần có một nguồn năng lượng cùng sức chịu đựng gần như vô tận.

Thực hiện trơn tru bài thuyết trình, không ngừng tìm kiếm khách hàng mới, đảm bảo mọi khách hàng đều hài lòng, cũng như truyền cảm hứng đến các nhà đầu tư mới sao cho hiệu quả... tất cả những điều đó đều sẽ khiến bạn kiệt sức. Nếu bạn cảm thấy cơ thể nặng trĩu, chới với hay thậm chí liên tục thở dài, đề ra một mục tiêu bán hàng lớn hơn ư, điều đó thực sự là thảm họa đấy, với tôi là như vậy.

Tin vui là, những điều này hoàn toàn nằm trong tầm kiểm soát của bạn!

Dưới đây là 3 bước cơ bản mà những người thành công hàng đầu đã thử nghiệm, để đảm bảo bạn biết chắc rằng sức khỏe của mình đang ở mức độ nào, cũng như vấn đề thể lực hay năng lượng của bạn có thể hỗ trợ được đầy đủ các mục tiêu và tầm nhìn trong công việc kinh doanh của bạn hay không:

1. Ăn như một nhà vô địch. Nói một cách đơn giản hơn, mọi thứ bạn ăn đều đóng một vai trò nhất định đối với sức khỏe, nó có thể giúp bạn khá hơn hoặc tệ đi. Thay vì uống liền hai ly tequila cùng lúc, hãy uống thật nhiều nước lọc. Ngoài ra, bạn cũng nên ăn nhiều hoa quả tươi cùng rau xanh. Đừng viện cớ bận rộn để thay thế những thứ bổ dưỡng bằng đồ ăn nhanh. Tôi đoán chắc rằng bạn cũng biết tới "sự rèn luyện kham khổ". Phương pháp này không dễ gì có được kết quả, nhưng bạn đừng tự lừa dối bản thân mình nữa. Tôi chân thành khuyên bạn hãy chú ý đến những gì mình đang ăn, vì nó ảnh hưởng rất nhiều đến bạn. Tôi sẽ nói kỹ hơn về vấn đề này ở chương tiếp theo: Kiến tạo năng lượng.

2. Ngủ như một chiến binh. Nghỉ ngơi đầy đủ cũng quan trọng y như việc bạn ăn gì vậy. Việc ngủ một giấc thật ngon sẽ củng cố cho bạn một cơ sở vững chắc để thể hiện những gì bạn có, cũng như giúp bạn suy nghĩ thông suốt, từ đó thành công sẽ nối tiếp thành công. Đảo lộn lịch trình có thể khiến bạn cảm thấy buồn

ngủ trong hầu hết thời gian, vậy nên bạn cần nghỉ ngơi thật đầy đủ và đúng lúc, chắc hẳn bạn cũng biết giới hạn bản thân mình ở đâu.

3. Rèn luyện để chiến thắng. Không có gì ngẫu nhiên khi bạn hiếm khi thấy các nhà tiếp thị hàng đầu ở trong tình trạng "khủng khiếp". Vì hầu hết trong số họ đều bỏ ra 30-60 phút mỗi ngày để tập gym hay chạy bộ trên đường mòn bởi họ ý thức được tầm quan trọng của việc tập thể thao. Và trong khi yếu tố "E" thuộc Life S.A.V.E.R.S đảm bảo chắc chắn bạn chuẩn bị bắt đầu luyện tập 5-10 phút mỗi ngày, chúng tôi khuyên bạn cố gắng dành ít nhất 30-60 tập luyện 3-5 lần mỗi tuần. Điều đó đảm bảo bạn sẽ có sức khỏe và thể lực hoàn hảo để theo đuổi thành công.

NGUYÊN TẮC SỐ 4: CAM KẾT VỚI QUY TRÌNH

Nếu có một bí mật không rõ ràng nào để thành công, thì chính là đây: Cam kết sẽ thực hiện đúng quy trình bạn đã đề ra (mà không đặt nặng cảm xúc vào kết quả). Mọi kết quả mà bạn mong đợi – từ việc cải thiện vóc dáng cho tới mở rộng công việc kinh doanh – đều phải trải qua một quá trình đòi hỏi rất nhiều sự rèn giũa để có được một kết quả hoàn chỉnh. Khi bạn xác định được quá trình CỦA MÌNH và cam kết sẽ thực hiện nó trong một thời gian dài, kết quả sẽ tự tới. Không cần phải quá căng thẳng hay lo lắng điều đó sẽ tốn bao nhiêu thời gian, một ngày, một tuần hay thậm chí là một tháng, miễn là bạn phải cam kết với quá trình của mình.

Tuy nhiên, bản chất của chúng ta là để cảm xúc bị ảnh hưởng quá nhiều từ những kết quả ngắn hạn. Nhất là với những nhà tiếp thị mạng lưới, một ngày tồi tệ dễ dàng ập tới chỉ sau một cuộc gọi hay một câu đại loại như: "Không, cám ơn, tôi không có hứng thú với lĩnh vực kinh doanh của bạn". Hay khi số lượng khách hàng giảm, cảm xúc của chúng ta cũng vì thế mà tuột dốc. Với công việc tiếp thị mạng lưới, cảm xúc của chúng ta rất dễ bị ảnh hưởng tiêu cực bởi những gì chúng ta đã cam kết khi theo đuổi quá trình đã đề ra. Nhưng đó có phải là cách đúng hay không? Tôi cho là không.

Hal đã ngộ ra điều này khi mới 21 tuổi, và nhờ đó, anh ấy đã gặt hái được rất nhiều thành công từ công việc bán hàng của mình. "Tôi nhận ra nếu tôi cam kết thực hiện X cuộc gọi mỗi ngày (theo quy trình tôi đã định), theo quy luật cơ bản, (tôi sẽ nói kỹ hơn vấn đề này ở chương 10) tôi sẽ đạt được Y cuộc gọi bán hàng mỗi tháng, mỗi quý và mỗi năm. Do đó, nó chỉ có ý nghĩa khi tôi cam kết mình đi đúng lộ trình đề ra – dựa theo số lượng cuộc gọi hằng ngày – và sẽ chẳng có lý do nào khiến tôi phải lo lắng hay căng

thẳng quá mức về những kết quả tôi đạt được hằng ngày cả. Sau đó, tôi cũng phát hiện nếu tôi đơn giản chỉ cần tăng dần số lượng cuộc gọi mỗi ngày theo tỷ lệ phần trăm, tôi sẽ tăng doanh số bán hàng (và cả thu nhập) của mình bằng với phần trăm đã đặt ra. Đơn giản hơn, nếu tôi tăng số cuộc gọi lên gấp 2 lần, thì doanh số bán hàng của tôi cũng tăng lên gấp đôi. Nghe thì rất dễ, nhưng điều này cũng như cách đồng hồ hoạt động vậy."

Những nhà tiếp thị mạng lưới tạo ra kết quả nhất quán luôn hoạt động một cách nhất quán, đặc biệt là những người thuộc nhóm 1% dẫn đầu với doanh số bán hàng ấn tượng và các con số tuyệt vời. Để được như họ, bạn không thể chỉ làm những việc kiểu *cho có*. Bạn cũng không thể làm một cách tùy hứng, nay thích thì làm, mai không thích thì thôi mà phải thực hiện điều đó theo một lộ trình nhất định và đồng nhất mỗi ngày, cho đến khi nó gần như trở thành thói quen. Khi kỹ năng và các con số của bạn được cải thiện, quá trình của bạn sẽ được chỉnh sửa và nâng cấp, giúp bạn đạt được kết quả tốt hơn.

Nhưng cho tới ngày đó, khi có bạn nguồn dự trữ vốn lớn, trả hết các khoản nợ, đến được nơi bạn muốn, thì bạn vẫn phải bỏ thời gian và công sức để theo đuổi nó. Không có ngoại lệ cũng như đường tắt nào cho lời cam kết đã đề ra với quá trình của bạn (mà cảm xúc không ảnh hưởng gì đến kết quả này).

Trong các chương tiếp theo, tôi sẽ cung cấp cho bạn tầm nhìn và hướng đi mà bạn cần để thực hiện các hành động nhất quán. Bây giờ, bạn cần chuẩn bị tâm lý để tiếp tục tập trung – ngay cả khi kết quả bạn mong đợi không đến nhanh – hay bạn không thể chịu thêm những sự chối từ và thất vọng. Bạn nên biết rằng, nhóm 1% dẫn đầu kia cũng không phải là những người giỏi nhất mà họ thành công nhờ luôn nhất quán và kiên trì với mục tiêu của mình qua từng ngày, và bạn nên học tập điều đó!

ĐÂU LÀ KỶ LUẬT TỰ GIÁC CỦA BẠN?

Kỷ luật tự giác là khả năng tự khiến bản thân bạn làm điều mà bạn biết rằng đó là vì lợi ích lâu dài của bạn. Trong nhiều trường hợp, đó đơn giản chỉ là những cám dỗ ngắn hạn. Khi được sử dụng một cách khôn ngoan và thường xuyên, tính tự giác sẽ trở thành một trong những công cụ quan trọng nhất để tự cải thiện bản thân, gặt hái thành công trong công cuộc tiếp thị mạng lưới.

Kỷ luật tự giác sẽ vô cùng hữu ích khi giải quyết các thói quen xấu cũng như bất cứ hành vi vô lý nào. Nó giúp bạn cải thiện các mối

quan hệ, đồng thời rèn luyện tính kiên nhẫn cũng như lòng khoan dung và quan trọng nhất, những điều đó sẽ đem đến thành công và hạnh phúc.

KỶ LUẬT TỰ GIÁC SẼ GIÚP BẠN NHƯ THẾ NÀO?

- Kiểm soát được các hành vi như tự hủy hoại, nghiện ngập, ám ảnh cưỡng chế.
- Làm chủ chính mình và cân bằng cuộc sống.
- Bình ổn cảm xúc.
- Loại bỏ cảm giác bất lực và lệ thuộc vào người khác.
- Phân định rạch ròi giữa cảm xúc và tinh thần (điều đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong lĩnh vực tiếp thị mạng lưới!), đồng thời giúp tâm trí bạn luôn nhẹ nhõm.
- Kiểm soát tâm trạng và loại bỏ các cảm xúc cũng như suy nghĩ tiêu cực.
- Nâng cao lòng tự trọng, sự tự tin, sức mạnh nội tâm, tính tự giác và sức mạnh tinh thần.
- Chịu trách nhiệm với cuộc đời của chính bạn.
- Trở thành một người ổn định về cảm xúc.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ NÂNG CAO KHẢ NĂNG TỰ KIỂM SOÁT?

1. Đầu tiên, bạn cần xác định các vấn đề mà bạn quan tâm, khía cạnh bạn cần phải đẩy cao tính tự kỷ luật hơn nữa. Bạn thấy mình thiếu kỷ luật tự giác ở đâu?

Các vấn đề đó có thể là:

- Ăn uống
- Chi tiêu
- Làm việc
- Bài bạc
- Hút thuốc
- Hành vi ám ảnh
- Trì hoãn
- Yêu thương (vâng, tình yêu cũng đòi hỏi kỷ luật trong dài hạn)

2. Cố gắng xác định những cảm xúc khiến bạn mất kiểm

soát, chẳng hạn như giận dữ, không hài lòng, buồn, oán giận, sợ hãi hay thậm chí là cả hạnh phúc.

3. Xác định những suy nghĩ và niềm tin khiến bạn cư xử mất kiểm soát.

4. Lặp lại một trong những điều sau nhiều lần trong ngày, đặc biệt là khi bạn cần cư xử theo kỷ luật tự giác trong khoảng 1-2 phút:

- Tôi hoàn toàn kiểm soát được chính mình.
- Tôi đủ tự tin để lựa chọn cảm xúc, suy nghĩ và hành động của tôi.
- Kỷ luật tự giác mang lại cho tôi sức mạnh nội tâm và đưa tôi đến với thành công.
- Tôi chịu trách nhiệm cho hành vi của mình.
- Tôi làm chủ cuộc đời tôi.
- Kỷ luật tự giác rất vui và thú vị.

5. Hãy sử dụng "V" trong phương pháp Life S.A.V.E.R.S để hình dung bản thân bạn với kỷ luật tự giác. Hãy nghĩ về những gì sẽ xảy đến khi bạn mất đi tính kỷ luật, từ đó tự trấn an chính mình và làm chủ bản thân.

CÁC BƯỚC GIÚP BẠN TỰ TĂNG TỐC QUÁ TRÌNH TỰ LÃNH ĐẠO BẢN THÂN

Công việc kinh doanh của bạn chỉ thực sự vươn lên một tầm cao mới khi bản thân bạn cũng vậy. Phát triển kỹ năng tự lãnh đạo bản thân là một cách để đưa cuộc sống của bạn vào trong tầm kiểm soát. Nó loại bỏ tâm lý nạn nhân và đảm bảo bạn sẽ thực hiện đúng tiến độ và sớm trở thành một nhà tiếp thị mạng lưới thành công:

Bước 1: Xem xét và tích hợp 4 nguyên tắc cốt lõi của việc Tự lãnh đạo:

1. Chịu trách nhiệm hoàn toàn. Hãy nhớ rằng, khoảnh khắc mà bạn đồng ý chịu trách nhiệm cho *mọi thứ* xảy đến, cũng là thời điểm bạn nắm trong tay sức mạnh có thể thay đổi *bất cứ* điều gì diễn ra trong cuộc đời. Thành công phụ thuộc hoàn toàn vào bản thân bạn.

2. Tự do tài chính. Bắt đầu phát triển tư duy và các thói quen Life

S.A.V.E.R.S sẽ giúp bạn được tự do về tài chính, bao gồm cả việc tiết kiệm ít nhất 10% thu nhập và tiếp tục đề ra những mục tiêu tài chính cá nhân.

3. Đặt sức khỏe lên hàng đầu. Nếu tập thể dục hằng ngày chưa phải là ưu tiên số một trong cuộc đời bạn, hãy làm việc đó ngay lập tức. Ngoài việc tập thể dục buổi sáng, bạn cũng nên dành 30-60 phút tập luyện 3-5 lần mỗi tuần để cơ thể được dẻo dai hơn.

4. Cam kết với quy trình. Hãy nhớ bí mật dẫn đến thành công của Hal: *Cam kết thực hiện đúng quy trình của mình mà không để bị ảnh hưởng bởi bất cứ thứ gì ập đến.* Xác định các hành động hoàn toàn nằm trong tầm kiểm soát của bạn (ví dụ như một cuộc gọi khảo sát), để tạo ra kết quả cuối cùng tốt đẹp nhất. Đây là quá trình CỦA BẠN. Thành công cũng là của bạn, vậy nên hãy cố gắng tránh khỏi mọi cám dỗ cũng như loại bỏ những cảm xúc không cần thiết mỗi khi chạm trán với những kết quả ngắn hạn không như ý, thay vào đó hãy nhớ về quy trình hằng ngày (cũng như những gì nhóm bạn đã nỗ lực để theo đuổi), từ đó xác định được tổng bình quân công việc đạt được vào cuối mỗi tháng, quý và năm.

Bước 2: Phát triển khả năng tự kiểm soát và cải thiện hình ảnh của bạn bằng lời khẳng định và sự hình dung. Hãy chắc chắn mọi thứ để có thể kịp điều chỉnh cả hai điều đó sớm nhất – nghĩa là kết quả sẽ càng mau tới nếu bạn bắt đầu sớm, đồng thời bạn càng chóng nhận ra những sự thay đổi vượt trội của mình.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Vincent Ortega Jr.

www.VincentOrtegaJr.Com

Facebook.com/VincentOrtegaJr

Periscope: @vincentortegajr

Instagram.com/VincentOrtegaJr

Twitter.com/VincentOrtegaJr

LinkedIn.com/in/VincentOrtegaJr

Snapchat: @vincentortegajr

Trước khi làm nghề tiếp thị mạng lưới, Vincent là một vận động viên dự bị (được đào tạo để trở thành vận động viên chuyên nghiệp) vì anh ấy đã từng có một cú đánh bóng chày đạt 153km/h với đường cong tuyệt đẹp.

Anh bắt đầu công việc tiếp thị mạng lưới vào năm 24 tuổi, khi mẹ anh (Giám đốc Toàn quốc của Mary Kay) kể với anh về con của một người bạn đang đảm nhiệm rất tốt công việc ở một công ty chăm sóc sức khỏe.

Anh cũng tận mắt chứng kiến mẹ mình trở thành một câu chuyện thành công vĩ đại và một doanh nhân tuyệt vời như thế nào, vì vậy anh đã tự hỏi: "Tại sao lại không nhỉ?" và quyết định thử sức với nó.

Đến nay, Vincent Ortega Jr. đã gây dựng thành công một doanh nghiệp trực tuyến trị giá 7 con số cũng như huấn luyện hơn 150.000 doanh nhân từ khắp nơi trên thế giới cách mô hình hóa hệ thống trực tuyến đã được chứng minh của anh, giúp các sản phẩm được bán ra một cách dễ dàng và thuận lợi hơn.

Buổi sáng diệu kỳ của Vincent:

- Thức dậy lúc 7 giờ sáng rồi uống thức uống giàu protein và vitamin.
- Nghe các bài truyền cảm hứng và động lực cũng như trí lực trong 30 phút.
- Tập thể dục vào lúc 8 giờ sáng – chủ yếu là bơi lội.
- Trở lại với việc ăn sáng và trả lời các e-mail cũng như những câu hỏi nhóm từ 9 giờ 30 phút đến 10 giờ 30 phút sáng.
- Bắt đầu viết e-mail/suy nghĩ về những việc phải làm trong ngày từ 10-11 trưa – tôi lấy cảm hứng viết thông qua việc trả lời các câu hỏi hoặc giải đáp vấn đề cho đội của mình trong khoảng 30 phút. Tôi cũng lấy cảm hứng để nói chuyện với các thành viên trong đội về những vướng mắc kéo lùi họ lại. Tôi cũng chia sẻ những thành tựu to lớn mà tôi đã có được cho các đồng đội của mình.
- Tôi quay video để tải lên YouTube hoặc Facebook, và kèm theo đó là danh sách e-mail hoặc các trang xã hội tôi đang sử dụng.
- Lúc 11 giờ trưa, tôi sẽ cùng gia đình mình đi dạo trong ít

nhất 1 tiếng, sau đó, tôi sẽ quyết định có quay lại làm việc hay không dựa vào lượng công việc cần phải giải quyết còn lại trong ngày.

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Vincent, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Vincent.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Ann Sieg

www.TheRenegadeBlog.com

Facebook.com/annsiegpage

YouTube.com/user/annsieg

LinkedIn.com/in/annsieg

Pinterest.com/annsieg

Ann quản lý công việc kinh doanh gia đình cùng với chồng và con trai cả của mình. Họ cùng nhau làm việc trong suốt 10 năm để gây dựng cơ nghiệp kinh doanh trực tuyến của mình.

Với công ty trực tuyến đầu tiên của mình, MLM, cô đã trở thành một trong những nhà sản xuất hàng đầu và chịu trách nhiệm tới 80% tổng doanh thu của công ty.

- Cô đã biến doanh thu từ 2.000 đô-la mỗi tháng lên tới 90.000 đô-la chỉ trong vòng chưa đầy 3 tháng kể từ khi gia nhập MLM.
- Cô đã trở thành nhà sản xuất hàng đầu ở mọi chi nhánh MLM mà cô đã xây dựng trong suốt 10 năm qua.
- Cô là tác giả của 3 cuốn sách bán chạy và được công nhận là "bà trùm" trong marketing thu hút (attraction marketing). Ba cuốn sách của cô chính là: *The 7 Seven Great Lies of Network Marketing* (tạm dịch: 7 lời nói dối kinh điển về tiếp thị mạng lưới), *The Renegade Network Marketer* (tạm dịch: Kẻ nổi loạn trong tiếp thị mạng lưới) và *The Attraction Marketer's Manifesto* (tạm dịch: Tuyên ngôn của một nhà tiếp thị tài ba).

- Cô đã phát triển một danh sách người đăng ký gồm 400.000 người trên khắp thế giới, và nhờ sự đào tạo của cô cùng nhưng nguồn cô phát triển, nhiều người đã có thu nhập lên tới 6, 7 và thậm chí là cả 8 con số.

Buổi sáng diệu kỳ của Ann:

- Buổi sáng của tôi bắt đầu từ tối hôm trước, khi viết ra những việc-phải-làm và xếp hạng chúng theo mức độ quan trọng. Tôi đã duy trì thói quen này suốt nhiều năm và mẹ tôi chính là hình mẫu để tôi học hỏi. Tôi cũng đã phổ biến điều này cho cộng đồng của mình. Chúng tôi gọi đó là Báo cáo cuối ngày. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến thành công của các thành viên trong nhóm của tôi, vì trước đó họ chẳng bao giờ theo dõi được những nguyên nhân và tác động ảnh hưởng trong công việc của họ cả.
- Cầu nguyện và cảm ơn mỗi đêm trước khi ngủ cũng chính là thể hiện lòng biết ơn mỗi buổi sáng khi thức giấc. Được sống trên đời thật là tuyệt vời! Không gì tai hại hơn một thái độ tiêu cực. Tôi cảm ơn bố mẹ vì đã nuôi dưỡng tôi trưởng thành. Tôi học được đức tính khiêm tốn khi đi tình nguyện tại một viện dưỡng lão lúc còn trẻ. Tôi thực sự biết ơn mọi thứ mình đang có trong cuộc sống, nhất là sức khỏe của mình. Chúng ta có thể mất bất cứ thứ gì trong cuộc đời vào bất cứ lúc nào.
- Tôi cũng tự đối thoại với chính mình vào mỗi buổi sáng. Câu đầu tiên trong ngày luôn là: "Sẵn sàng làm việc thôi nào!" Không ai khác, chính tôi là người cổ vũ tinh thần tuyệt vời nhất cho mình. Tôi đã dạy các học viên cách tự điều chỉnh và rèn luyện để đạt được thành công. Không phải lúc nào bạn cũng có người ở bên hỗ trợ, huấn luyện và chỉ dẫn cho mình từng đường đi nước bước. Tôi đã học được điều đó từ chính bố mẹ của mình khi cả hai đều là giáo viên. Và tôi tin tưởng tuyệt đối vào hiệu quả mà việc tự học mang lại. Vừa là chuyên gia đồng thời cũng là cố vấn, tôi luôn cố gắng giúp các học viên tìm ra cách tự giải quyết các vấn đề của họ.
- Sau khi dậy và cầu nguyện (trong khi vẫn còn trên giường), tôi sẽ kiểm tra e-mail và tin nhắn Skype từ nhân viên của mình. Tôi là CEO và cũng là người họ cần nhất. Nhân viên là ưu tiên hàng đầu trong quy trình làm việc của tôi. Tôi có một đội ngũ hoàn hảo và luôn trân trọng họ trước những thành tựu đạt được. Nhóm sẽ làm việc tốt khi có một đầu tàu tuyệt vời, và tôi là người dẫn dắt họ đi đúng hướng.

- Việc đầu tiên tôi sẽ làm sau khi ra khỏi giường là uống 1 ly nước cùng 2 muỗng cà phê giấm. Tôi sẽ uống nó khi đọc một cuốn sách về tư duy hay tôn giáo gì đó. Tôi hẹn đồng hồ cách nhau 10 phút mỗi sáng cho mỗi hoạt động. Một cốc nước pha giấm sẽ giúp cơ thể tôi cân bằng được độ pH thích hợp.
- Tôi không phải là mẫu người thích tập thể dục buổi sáng mà thường tập thể dục lúc chiều muộn. Dù đôi khi, tôi vẫn cùng chồng thức dậy vào sáng sớm và đi dạo cùng nhau trong khoảng 20-30 phút.
- Chúng tôi chuyển sang chế độ ăn hoàn toàn không có đường trắng, bột mì hay thậm chí là cả gạo trắng. Chúng tôi ưu tiên lựa chọn ăn nhiều hoa quả và rau xanh hơn. Tôi cũng bỏ hoàn toàn rượu và cà phê ra khỏi thực đơn của mình.
- Tôi uống nước ép rau củ mỗi ngày cùng các loại đồ uống giàu protein khác. Chúng tôi tự chuẩn bị gần như tất cả các bữa ăn của mình và hạn chế đồ ăn sẵn.
- Tôi có thẻ thành viên ở phòng tập gym cùng với huấn luyện viên cá nhân. Tôi đã từng là một huấn luyện viên thể thao trong 15 năm được đánh giá cao về thể lực. Tôi áp dụng cách tiếp cận môn điền kinh vào trong kinh doanh. Tôi thường nói về việc trở thành một vận động viên kinh doanh và tạo cảm giác quen thuộc với giới thể thao. Ở nhiều khía cạnh, hai lĩnh vực này đều giống nhau. Một trong những cuốn sách yêu thích của tôi về chủ đề này là *The Power of Full Engagement* (Sức mạnh của toàn tâm toàn ý[9]) của Jim Loehr và Tony Schwartz.
- Cuối cùng, điều mà tôi tự hào nhất là người chồng vô cùng tuyệt vời của tôi, người luôn ủng hộ tôi trong mọi công việc. Điều quan trọng nhất đối với tôi chính là sự công nhận cũng như tình yêu thương và sự hỗ trợ từ những người thân yêu trong gia đình. Thứ hai, phải kể đến người đã dẫn dắt tôi đến với kinh doanh trực tuyến vào 11 năm về trước. Tôi chân thành khuyên bạn, nếu bạn không có mạng lưới hỗ trợ nào mà bạn cần, hãy tìm kiếm nó ngay lúc này, vì nếu không có nó, bạn sẽ chẳng thể nào thành công. Đó là lý do tại sao tôi luôn phải phát triển đội ngũ lãnh đạo hùng hậu với khoảng 45 người dẫn đầu, để giúp tôi tiếp quản cộng đồng mà tôi đã phát triển. Tôi không tin vào sự "thành công". Đó là một quan điểm lỗi thời. Bây giờ, có một cộng đồng chung mới là suy nghĩ hiện đại. Và Internet đã giúp tạo nên rất nhiều điều diệu kỳ mà trước đó không bao giờ có thể xảy ra.
- Như tôi đã nói: "Được sống trên đời thật tuyệt vời!"

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Ann, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Ann.

Chương 5

Nguyên tắc tiếp thị mạng lưới không phải ai cũng biết - Số 2: kiến tạo năng lượng

Làm thế nào để gia tăng hiệu suất? Hãy tập thể thao.

- RICHARD BRANSON, tỷ phú và người sáng lập Tập đoàn Virgin

Là một nhà tiếp thị mạng lưới, bạn sống hay chết hoàn toàn phụ thuộc vào chính bạn. Tóm được gì thì ăn cái đó, như người ta thường nói. Hầu hết thời gian, nếu bạn không bán được sản phẩm và phát triển đội nhóm của mình, *bạn sẽ không có thù lao*.

Dù vậy, vấn đề không hoàn toàn nằm ở bạn. Có những ngày – mà tôi biết bạn chắc chắn có những ngày như vậy – bạn tỉnh dậy và hoàn toàn không có năng lượng hay động lực đi săn. Thoát ra khỏi tình trạng này trong những ngày như thế và đối mặt với sự bất định, lời từ chối cũng như thất vọng không phải là việc dễ dàng. Những ngày tốt lành lấy của bạn năng lượng, lòng nhiệt huyết và sự bền bỉ. Còn những ngày khó khăn ư? Chúng lấy tất cả, thậm chí còn nhiều hơn thế.

Tiếp thị mạng lưới đòi hỏi một nguồn năng lượng dồi dào. Không có đường vòng nào khác. Bạn có thể có những sản phẩm tốt nhất, những nhà phân phối tiềm năng nhất, những khách hàng mục tiêu nổi bật nhất, và sự hỗ trợ về tiếp thị tuyệt vời nhất – nhưng nếu không có được *năng lượng* để tận dụng tất cả những điều đó, bạn có thể chẳng còn sản phẩm hay cơ hội nào như thế nữa. Nếu muốn tối ưu hóa công việc tiếp thị mạng lưới của mình, bạn cần năng lượng – càng nhiều càng tốt, càng *nhất quán* càng tốt. Bởi vì:

- Năng lượng thúc đẩy bạn bước ra ngoài mỗi ngày.
- Năng lượng có thể lây lan. Nó lan truyền từ bạn sang khách hàng và khách hàng tiềm năng, như một thứ virus tích cực, tạo ra các triệu chứng nhiệt thành và mang đến những lời chấp thuận ở khắp mọi nơi.
- Năng lượng là vắc xin ngăn ngừa sự từ chối và thất vọng. Nạp đủ năng lượng mỗi ngày, bạn sẽ miễn nhiễm với thái độ tiêu cực.

Giờ câu hỏi trở thành: *Làm thế nào để huy động và duy trì mức năng lượng cao bền bỉ?*

Khi vật lộn với vấn đề thiếu năng lượng, tôi sử dụng cà phê và các chất kích thích khác để bù đắp phần thiếu hụt, nhưng chúng chỉ có tác dụng trong chốc lát… cho tới khi tôi đổ gục. Có thể bạn cũng gặp vấn đề tương tự. Bạn dựa dẫm vào chất kích thích để nâng mức năng lượng trong một khoảng thời gian ngắn, nhưng nó sẽ tụt xuống nhanh chóng vào đúng lúc bạn cần nó nhất.

Cho đến giờ, nếu bạn vẫn đang nạp năng lượng bằng cà phê và sự quyết tâm đơn thuần, thì bạn thậm chí còn chưa bắt đầu chạm được tới đỉnh cao thành tựu, chỉ xuất hiện khi bạn tạo dựng và khai thác nguồn năng lượng bên trong mình.

CHU TRÌNH NĂNG LƯỢNG TỰ NHIÊN

Điều đầu tiên bạn cần nắm rõ về năng lượng là bạn không cần đặt mục tiêu chạy tối đa tốc lực trong toàn bộ thời gian. Duy trì một mức năng lượng tràn đầy và liên tục là một tham vọng phi thực tế. Với con người, việc hao mòn và sụt giảm năng lượng là điều không thể tránh khỏi. Tiếp thị mạng lưới cũng vậy. Nó trải qua những chu trình dữ dội và mãnh liệt, chẳng hạn như trong suốt kỳ nghỉ, giai đoạn khẩn trương, những hạn chót quan trọng, thậm chí phá vỡ những giới hạn. Mánh lới lợi hại dành cho năng lượng chính là kết hợp, hoặc ít nhất thử đồng bộ chu trình năng lượng của bạn với công việc. Bạn cần đào những chiếc "giếng năng lượng" sâu hơn cho những thời điểm khắc nghiệt trong năm, rồi dành thời gian nghỉ ngơi, tái tạo và nạp lại năng lượng khi cường độ công việc giảm bớt.

Giống như cây cảnh cần được tưới nước, kho năng lượng dự trữ của bạn cũng cần được bổ sung thường xuyên. Bạn có thể vận động ở mức tối đa trong khoảng thời gian dài, nhưng rồi cuối cùng, tâm trí, cơ thể và tinh thần của bạn cần phải được nghỉ ngơi

để hồi phục. Thay vì chạm đến ngưỡng quá sức chịu đựng, cạn kiệt sức lực và căng thẳng tột độ, sao bạn không chủ động hơn về mức năng lượng và có một hệ thống nạp năng lượng tự động nhỉ?

Nếu bạn đã có ý đầu hàng trước hiện thực rằng kiểu gì bạn cũng mệt mỏi, cáu kỉnh, bị đè bẹp dưới danh sách những việc cần làm, thì tôi có tin tốt cho bạn đây.

Thường xuyên để bản thân trong trạng thái kiệt sức là không thể chấp nhận được, nhưng *bạn lại không biết cách thoát khỏi tình trạng đó*. Có vài cách đơn giản để bạn đạt được thứ bạn cần và muốn – nghỉ ngơi đủ, có thời gian để nạp năng lượng, thanh thản và hạnh phúc trong tâm hồn. Đây là một yêu cầu cao? Phải. Bất khả thi ư? Không!

Điều này nhằm kiến tạo cuộc sống của bạn một cách có chiến lược để đạt mức năng lượng thể chất, tinh thần, cảm xúc bền vững và tối ưu nhất. Dưới đây là ba nguyên lý mà tôi theo sát để giữ kho năng lượng của mình ở mức tối đa và sẵn sàng bất cứ khi nào tôi cần đến chúng.

1. NGỦ THÔNG MINH HƠN

Ngủ nhiều hơn, thành tựu nhiều hơn. Đó có thể là câu thần chú kinh doanh lạ lùng nhất mà bạn từng nghe, nhưng nó hoàn toàn đúng. Cơ thể cần được nghỉ ngơi đủ mỗi đêm để nạp năng lượng sau một ngày vất vả. Giấc ngủ cũng đóng vai trò then chốt đối với chức năng miễn dịch, cơ chế trao đổi chất, khả năng ghi nhớ, năng lực học tập cũng như các chức năng sinh tồn khác của cơ thể. Đây là khoảng thời gian cơ thể thực hiện công việc sửa chữa, hàn gắn, nghỉ ngơi và phát triển.

Nếu thiếu ngủ, các chức năng trong cơ thể bạn sẽ dần dần hỏng hóc, từ đó khả năng phát triển công việc kinh doanh cũng đi xuống.

Ngủ và Ngủ đủ giấc

Nhưng bao lâu mới là đủ? Giữa thời gian bạn dùng để ngủ với thời gian bạn cần để hoạt động một cách tối ưu có một sự khác biệt lớn. Các nhà nghiên cứu thuộc Đại học California, San Francisco, đã phát hiện ra một số người có một loại gen giúp họ có thể làm tốt mọi việc mà chỉ cần ngủ 6 giờ mỗi đêm. Tuy nhiên, loại gen này rất hiếm, chỉ chiếm chưa đến 3% dân số. Đối với 97% còn lại như chúng ta, 6 tiếng không hề đủ. Bạn có thể hoạt động mà chỉ ngủ 5-6 tiếng không có nghĩa là bạn sẽ không cảm thấy tốt hơn và

làm việc hiệu quả hơn nếu dành thêm 1-2 giờ nữa để ngủ.

Điều đó nghe có vẻ lạ lùng. *Dành thêm thời gian ngủ để có năng suất cao hơn? Làm sao có thể?* Nhưng nhiều tài liệu khoa học đã chứng minh ngủ đủ giấc cho phép cơ thể vận động ở mức độ tốt hơn. Nghĩa là bạn không chỉ làm việc tốt hơn, nhanh hơn, mà còn cải thiện được thái độ của mình.

Thời gian nghỉ ngơi mà mỗi người cần mỗi đêm là khác nhau, nhưng nghiên cứu cho thấy, người trưởng thành trung bình cần xấp xỉ 7-8 giờ ngủ để khôi phục mức năng lượng đã tiêu hao nhằm đáp ứng tất cả các nhu cầu mỗi ngày.

Như đa số mọi người, tôi đã nghĩ mình cần 8-10 giờ ngủ mỗi ngày. Trên thực tế, có lúc tôi cần ngủ ít hơn, có lúc lại nhiều hơn. Cách tốt nhất để xác định liệu bạn có đáp ứng đầy đủ nhu cầu ngủ của mình hay không chính là đánh giá trạng thái tinh thần của bạn trong ngày hôm đó. Nếu ngủ đủ giấc, bạn sẽ cảm thấy tràn đầy năng lượng và tỉnh táo suốt cả ngày. Nếu không, bạn sẽ phải dùng đến caffeine hoặc đường vào giữa buổi sáng hay giữa buổi chiều, thậm chí có khi là cả hai.

Nghỉ ngơi không đủ khiến bạn giảm tập trung, suy nghĩ rối loạn, thậm chí khó ghi nhớ. Bạn dễ dàng nhận ra sự kém hiệu quả hay kém hiệu suất ở nhà hay tại chỗ làm, đôi khi bạn còn đổ lỗi do bản thân sơ suất cho lịch trình dày đặc. Càng bỏ qua nhiều thời gian nghỉ ngơi, những triệu chứng của bạn càng trở nên rõ rệt.

Thêm nữa, việc thiếu nghỉ ngơi, thư giãn ảnh hưởng đáng kể lên tâm trạng của bạn. Nghề tiếp thị mạng lưới không có chỗ cho sự cáu kỉnh! Một thực tế khoa học là những người không có một giấc ngủ đêm đúng nghĩa thường trở nên cộc cằn, thiếu kiên nhẫn và dễ dàng trút giận lên người khác hơn. Kết quả của việc bỏ qua thời gian nghỉ ngơi vốn vô cùng quan trọng và cần thiết là bạn như một chú gấu vật vờ, bất kỳ ai cũng thấy không ưng mắt, kể cả bạn.

Hầu hết người trưởng thành thường ngủ ít hơn để làm việc nhiều hơn. Khi chạy đua với thời gian để kịp hạn chót, bạn sẽ hà tiện thời gian ngủ để có thể làm được nhiều việc hơn. Tiếc rằng, việc thiếu ngủ chỉ khiến sức khỏe tụt dốc, tạo lỗ hổng cho ốm đau và bệnh tật tấn công cơ thể. Hệ miễn dịch của bạn lúc đó trở nên dễ tổn thương và nhạy cảm trước tất cả mọi thứ. Cuối cùng, bệnh tật ập tới do thiếu nghỉ ngơi, khiến bạn bỏ lỡ nhiều ngày, thậm chí hằng tuần làm việc. Điều này chẳng khác nào tiền mất tật mang.

Ngược lại, nếu ngủ đủ giấc, cơ thể bạn hoạt động như lẽ ra phải thế, bạn thấy thỏa mãn với mọi thứ và hệ miễn dịch của bạn cũng khỏe mạnh hơn. Lúc đó, bạn bán được nhiều sản phẩm hơn, thu hút thêm nhiều người vào công việc kinh doanh của mình. Tỉnh dậy khi đã nghỉ ngơi đủ, với tâm trạng thật tốt, nhờ phương pháp Life S.A.V.E.R.S, và rồi bạn sẽ kiếm được nhiều thương vụ hơn bởi một nhà tiếp thị mạng lưới hạnh phúc cũng chính là một nhà tiếp thị mạng lưới giàu có.

Lợi ích thực sự của giấc ngủ

Bạn có thể không nhận ra giấc ngủ thực sự có quyền năng lớn thế nào. Trong lúc bạn hân hoan dạo chơi trong những giấc mơ, giấc ngủ đang vất vả lao động thay cho bạn và mang đến bao lợi ích diệu kỳ.

Cải thiện trí nhớ. Tâm trí bạn bận rộn một cách đáng ngạc nhiên khi bạn đang say giấc nồng. Trong giấc ngủ, bạn dọn sạch những độc tố gây hại được sản sinh trong cả ngày, tăng cường trí nhớ và luyện tập những kỹ năng học hỏi được lúc bạn còn thức, thông qua quá trình được gọi là hợp nhất.

Tiến sĩ David Rapoport, Phó Giáo sư tại Trung tâm Y tế Langone, Đại học New York, chuyên gia về giấc ngủ, cho biết: "Nếu đang cố gắng học cái gì đó, ngủ đủ giấc sẽ khiến bạn học hỏi tốt hơn."

Nói cách khác, nếu bạn đang cố học một thứ gì đó mới mẻ, chẳng hạn như tiếng Tây Ban Nha, một cú vung vợt tennis, hay điểm đặc biệt của một sản phẩm mới trong "kho vũ khí" của bạn, bạn sẽ làm tốt hơn khi được ngủ đủ giấc.

Sống lâu hơn. Ngủ quá nhiều hay quá ít đều khiến vòng đời của bạn trở nên ngắn ngủi hơn, dù chúng ta vẫn chưa rõ đó là nguyên nhân hay kết quả. Trong một nghiên cứu năm 2010 trên phụ nữ ở độ tuổi 50-79, các nhà nghiên cứu phát hiện những người ngủ ít hơn 5 tiếng hoặc nhiều hơn 6 tiếng rưỡi mỗi đêm có khả năng tử vong cao hơn. Do đó, ngủ với một thời lượng phù hợp là phương pháp tốt để bạn luôn khỏe mạnh.

Sáng tạo hơn. Tặng bản thân một giấc ngủ ngon trước khi lấy giá vẽ, chổi vẽ hay giấy bút. Ngoài việc hợp nhất và củng cố ký ức, não bộ của bạn còn tái tổ chức và tái cấu trúc bộ nhớ, đồng thời phát triển khả năng sáng tạo.

Các nhà nghiên cứu tại Đại học Harvard và Cao đẳng Boston phát hiện con người có xu hướng tăng cường các thành phần cảm xúc

của trí nhớ trong khi ngủ, từ đó kích thích quá trình sáng tạo.

Dễ dàng đạt được và duy trì cân nặng lành mạnh. Nếu bị thừa cân, bạn sẽ không có cùng mức năng lượng với những người có hình thể cân đối. Ngoài việc thay đổi lối sống bao gồm tập thể dục nhiều hơn hay thay đổi chế độ ăn, bạn cũng cần lên kế hoạch đi ngủ sớm hơn. Một chế độ ăn uống giàu dinh dưỡng phải đi liền với chế độ nghỉ ngơi hợp lý để đạt được hiệu quả tối đa.

Các nhà nghiên cứu tại Đại học Chicago khám phá ra rằng những người giảm cân theo chế độ và nghỉ ngơi đầy đủ giảm được lượng mỡ nhiều hơn tới 56% so với những người thiếu ngủ – chỉ giảm được khối lượng cơ bắp. Những đối tượng tham gia nghiên cứu cũng cảm thấy đói hơn khi ngủ ít hơn. Giấc ngủ và cơ chế trao đổi chất bị kiểm soát bởi cùng khu vực trong não bộ, do đó khi bạn buồn ngủ, lượng hoóc-môn kích thích sự thèm ăn tăng lên trong máu.

Giảm căng thẳng. Nói đến sức khỏe, thì căng thẳng và giấc ngủ có mối liên quan mật thiết và cả hai đều ảnh hưởng tới sức khỏe tim mạch. Giấc ngủ chắc chắn có thể giảm mức độ căng thẳng và kiểm soát huyết áp. Bên cạnh đó, giấc ngủ ảnh hưởng đến nồng độ cholesterol, tác nhân quan trọng gây ra bệnh tim mạch.

Tránh sai sót và tai nạn. Cơ quan An toàn giao thông đường bộ Mỹ báo cáo, trong năm 2009, các vụ tai nạn giao thông do nguyên nhân mệt mỏi chiếm số lượng lớn nhất, nhiều hơn cả do rượu bia! Hầu hết mọi người đều chủ quan, đánh giá mức độ nguy hại của cơn buồn ngủ và ít coi nó là vấn đề đáng quan tâm, để rồi cả xã hội phải hứng chịu những hậu quả khủng khiếp. Thiếu ngủ ảnh hưởng tới thời gian phản ứng và đưa ra quyết định của người lái xe.

Thiếu ngủ chỉ một đêm gây bất lợi cho khả năng lái xe của bạn không khác gì bia rượu. Hãy thử tưởng tượng xem nó ảnh hưởng tới khả năng duy trì sự tập trung cần thiết cho một nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu ra sao.

Bạn *thực sự* cần bao nhiêu giờ để ngủ? Chỉ bạn mới biết mà thôi. Nếu bạn vẫn còn đang bối rối giữa ngủ sâu hay ngủ gà gật, tôi khuyên bạn nên đọc cuốn sách của Shawn Stevenson, *Sleep Smarter: 21 Proven Tips to Sleep Your Way to a Better Body, Better Health, and Bigger Success* (tạm dịch: Ngủ thông minh hơn: 21 gợi ý đã được chứng minh giúp bạn ngủ theo cách của mình để có một cơ thể đẹp hơn, sức khỏe tốt hơn và thành công lớn hơn). Đó

là một trong những cuốn sách nghiên cứu chuyên sâu nhất mà tôi từng đọc về chủ đề giấc ngủ.

2. ĐỂ TÂM TRÍ ĐƯỢC NGHỈ NGƠI

Đối lập có ý thức với giấc ngủ chính là *sự nghỉ ngơi*. Một số người dùng lẫn lộn hai khái niệm này, nhưng thật ra chúng hoàn toàn khác nhau. Bạn có một giấc ngủ 8 tiếng, nhưng nếu dành toàn bộ thời gian thức để đi lại, vậy bạn sẽ không có chút thời gian nào để suy nghĩ hay nạp năng lượng cho mình. Khi bạn làm việc cả ngày, liên tục chuyển từ hoạt động này sang hoạt động khác suốt nhiều giờ, rồi sau đó kết thúc một ngày bằng một bữa tối vội vàng và giấc ngủ muộn màng, nghĩa là bạn không cho mình thời gian nghỉ ngơi.

Tương tự, dành ngày cuối tuần để đưa bọn trẻ đi đá bóng, chơi bóng chuyền hay bóng rổ, hoặc đi ra ngoài để xem một trận đấu bóng, tới nhà thờ, hát trong dàn hợp xướng, tham dự đôi ba bữa tiệc sinh nhật... mang đến nhiều tai hại hơn lợi ích. Dù mỗi hoạt động trong số đó có tuyệt thế nào đi nữa thì việc duy trì một thời gian biểu chật kín như vậy sẽ không cho bạn thời gian để nạp năng lượng.

Chúng ta đang sống trong một nền văn hóa với niềm tin cố hữu rằng nếu ta bận rộn và hứng khởi mỗi ngày, ấy là ta có giá trị hơn, quan trọng hơn và đang tận hưởng cuộc sống tốt hơn. Sự thực là chúng ta có đủ những yếu tố đáng giá ấy khi ta yên bình sống là chính mình. Dù mong ước lớn nhất của chúng ta là có một cuộc sống cân bằng, nhưng thế giới hiện đại đòi hỏi ta phải luôn kết nối và năng suất, và những nhu cầu này khiến ta kiệt quệ về cảm xúc, tinh thần, thể chất.

Vậy, thay vì liên tục vận động, nếu bạn coi trọng khoảng thời gian yên tĩnh, không gian cá nhân và sự yên lặng thì sao? Điều đó thay đổi cuộc đời bạn, khả năng làm cha mẹ và năng lực đạt được thành công trong tiếp thị mạng lưới như thế nào?

Có những khoảng dừng trong danh sách việc phải làm dài cả mét nghe thật vô lý, nhưng thực tế, nghỉ ngơi nhiều hơn là điều kiện tiên quyết để có một kết quả công việc thực sự năng suất.

Nghiên cứu đã chứng minh việc nghỉ ngơi hòa tan sự căng thẳng của bạn. Tập yoga, thiền cũng làm giảm nhịp tim, huyết áp và lượng tiêu thụ oxy, giảm viêm khớp, mất ngủ, trầm cảm, vô sinh, ung thư và giận dữ. Lợi ích về tinh thần do nghỉ ngơi mang lại là

điều không cần phải bàn cãi. Sống chậm lại và học cách tĩnh tâm giúp bạn lắng nghe sự minh triết, tri thức và tiếng nói bên trong bạn. Nghỉ ngơi, thư giãn, cho phép ta tái kết nối với thế giới trong ta và xung quanh ta, mang đến sự thoải mái trong cuộc sống và cảm giác thỏa mãn nơi tâm hồn.

Nếu như vẫn còn phân vân, thì bạn sẽ đạt được năng suất cao hơn, biết cách ứng xử tốt hơn với bạn bè và gia đình (chưa kể tới những khách hàng và đối tác tiềm năng), và cảm thấy hạnh phúc hơn. Giống như mảnh ruộng cần "phơi đất" một thời gian thay vì liên tục canh tác, mảnh ruộng tinh thần của chúng ta cũng cần phải được nạp lại năng lượng. Cách tốt nhất và đơn giản nhất chính là nghỉ ngơi thực sự.

Những cách nghỉ ngơi đơn giản

Hầu hết chúng ta đều nhầm lẫn nghỉ ngơi với tiêu khiển. Để nghỉ ngơi, chúng ta thực hiện những hoạt động như đi bộ, làm vườn, tập luyện hay thậm chí là tiệc tùng. Hoạt động nào trong số này cũng được đánh đồng là nghỉ ngơi vì chúng ta thoát ra khỏi công việc, nhưng thực ra, chúng không phải và không thể được định nghĩa là nghỉ ngơi.

Nghỉ ngơi được định nghĩa như một kiểu giấc ngủ thức, trải nghiệm khi bạn còn tỉnh táo và nhận thức. Nghỉ ngơi là cây cầu thiết yếu dẫn đến giấc ngủ, chúng ta đạt được sự nghỉ ngơi và giấc ngủ theo cùng một cách: dành không gian cho chúng và cho phép chúng diễn ra. Mỗi cơ thể sống đều cần nghỉ ngơi, cả bạn cũng vậy. Khi chúng ta không dành thời gian nghỉ ngơi, sự thiếu hụt này sẽ bắt cơ thể phải trả giá.

- Nếu bạn dùng 5 phút mỗi sáng trong phương pháp Life S.A.V.E.R.S để thiền hoặc ngồi trong yên lặng, đó chính là một khởi đầu tuyệt vời.
- Bạn có thể để dành ngày Chủ nhật, hoặc chọn một ngày khác trong tuần nếu Chủ nhật là ngày làm việc bận rộn của bạn. Bạn có thể đọc sách, xem phim, nấu ăn cùng gia đình, chơi với con hay thậm chí là dành thời gian một mình.
- Khi bạn lái xe, hãy lái trong yên lặng: Tắt radio và đặt điện thoại ở chế độ im lặng.
- Đi dạo mà không đeo tai nghe hoặc đi lang thang không mục đích.
- Tắt tivi. Dành riêng 30 phút, 1 giờ, thậm chí nửa ngày để tĩnh tâm, tập trung vào mỗi lần hít vào, thở ra, hay khoảng

trống giữa mỗi lần thở.

- Chuyên tâm uống trà, đọc thứ gì đó truyền cảm hứng, viết nhật ký, tắm nước nóng, hoặc đi mát-xa.
- Trốn đi đâu đó, với nhóm đồng nghiệp, với bạn bè, bất kỳ cộng đồng nào mà bạn tham gia, gia đình, anh chị em, hay một mình giữa thiên nhiên.

Chợp mắt một lúc cũng là cách hiệu quả để nghỉ ngơi và nạp năng lượng. Nếu tôi cảm thấy mệt rũ vì một lý do nào đó, nhưng trước mắt vẫn còn cả một ngày dài, tôi sẽ không ngại ngần dành cho bản thân một giấc ngủ ngắn tầm 30-45 phút để "xốc lại" tâm trạng.

Thiết lập thời gian cụ thể để nghỉ ngơi rất có ích. Hãy đặt ra ranh giới xung quanh nó để dành trọn khoảng thời gian đó cho bản thân.

Thói quen nghỉ ngơi

Nghỉ ngơi dĩ nhiên chẳng phải là môn học chúng ta được dạy ở trường, và cũng không tự nhiên mà có được. Đến một lúc nào đó, bạn nhận ra mình cần phải học và biến nó trở thành thói quen của mình. Những bài tập, chẳng hạn như yoga thiền, yoga phục hồi… là những phương pháp tốt nhất để đạt được trạng thái nghỉ ngơi, đặc biệt là khi bạn quyết tâm tập luyện điều độ.

Học hỏi những phương pháp thiền định khác nhau và áp dụng chúng vào cuộc sống hằng ngày là một cách hiệu quả để cơ thể, tâm trí và tinh thần đạt trạng thái nghỉ ngơi sâu. Hãy nghĩ xem việc dành thời gian chăm sóc bản thân có ích lợi thế nào đối với chính bạn và nghề tiếp thị mạng lưới.

3. ĂN ĐỂ LẤY NĂNG LƯỢNG

Nói đến năng lượng, thì thức ăn có lẽ đóng vai trò quan trọng nhất. Nếu giống như đa số mọi người, bạn lựa chọn món ăn trước hết dựa trên khẩu vị, sau đó mới là hệ quả (đấy là nếu bạn cân nhắc đến nó). Tuy nhiên, thứ làm chúng ta hạnh phúc khi ăn không phải lúc nào cũng cho ta mức năng lượng tối đa.

Ăn những món ngon hợp khẩu vị chẳng có gì sai trái, nhưng nếu bạn muốn khỏe mạnh thực sự và sở hữu năng lượng như một nhà bán hàng vô địch, *bạn phải học cách cân nhắc đặt mức năng lượng của đồ ăn lên trên hương vị.* Tiêu hóa thức ăn là một trong những quá trình tiêu tốn năng lượng nhất của cơ thể (hãy nghĩ đến

những lần bạn kiệt sức sau mỗi bữa ăn linh đình, ví như bữa tối ngày Lễ tạ ơn chẳng hạn). Vì thế, *ăn thực phẩm tươi sống cung cấp nhiều năng lượng cho cơ thể hơn mức năng lượng cần để tiêu hóa chúng là bí quyết để duy trì mức năng lượng phi thường suốt cả ngày.*

Những loại thực phẩm như bánh mì, thịt hộp, các sản phẩm từ sữa và thức ăn chế biến sẵn đòi hỏi nhiều năng lượng để tiêu hóa và cung cấp rất ít năng lượng cho cơ thể bạn, khiến bạn thiếu hụt năng lượng sau khi ăn. Những loại thực phẩm như hoa quả, rau xanh, các loại hạt nói chung cung cấp nhiều năng lượng hơn, tiếp cho bạn sức mạnh để hoạt động tốt nhất có thể nhờ phần năng lượng dư thừa.

Tôi đã thay đổi cái nhìn đối với thức ăn từ việc đóng vai trò như một phần thưởng, sự thết đãi sang vai trò như một loại nhiên liệu. Tôi muốn ăn những món ngon, lành mạnh, giúp tăng cường mức năng lượng và cho phép tôi tiếp tục hoạt động lâu như bản thân mong muốn.

Xin đừng hiểu sai ý tôi. Tôi vẫn thưởng thức những món ăn không lành mạnh, nhưng ăn một cách chiến lược. Tôi thường để dành chúng cho những lúc tôi không cần duy trì mức năng lượng tối ưu, chẳng hạn như vào buổi tối hay cuối tuần.

Đối với tôi, cách dễ dàng nhất để lựa chọn tốt hơn về ăn uống chính là chú ý tới cảm nhận của mình sau khi ăn. Tôi đặt hẹn giờ 60 phút sau khi hoàn thành mỗi bữa ăn. Một giờ sau đó, báo thức tắt, tôi sẽ đánh giá mức năng lượng của mình. Chỉ qua vài lần thử nghiệm, tôi nhận ra những thức ăn nào cho tôi mức tăng năng lượng cao nhất và ngược lại. Tôi có thể kể ra sự khác biệt rõ ràng trong mức năng lượng vào những ngày tôi ăn sushi hoặc salad, so với những ngày tôi ngốn một chiếc bánh kẹp thịt gà hay vài miếng pizza thật thơm ngon. Từ đó, tôi nhận ra việc kết hợp những loại thực phẩm phù hợp thường giúp tôi ngăn bản thân ăn lai rai những thực phẩm không lành mạnh.

Nếu bạn ăn suốt ngày như một phản xạ, dễ dàng tạt vào một quán ăn ven đường khi bụng đói cồn cào, thì đã đến lúc bạn cần bắt đầu xây dựng một chiến lược mới.

Hãy suy nghĩ một chút về những điều sau:

- Liệu tôi có thể cân nhắc một cách tỉnh táo về hệ quả của những thứ tôi ăn (bao gồm hệ quả về sức khỏe và năng lượng) và coi trọng nó hơn hương vị?

- Liệu tôi có thể mang nước bên mình mọi lúc để giữ ẩm và tránh bị mất nước?
- Liệu tôi có thể lên kế hoạch cho các bữa ăn từ trước, bao gồm cả đồ ăn vặt, để tôi có thể chiến đấu với bất kỳ khuôn mẫu nào mình có không phù hợp với tôi?

Đúng vậy, bạn có thể làm tất cả những điều này và nhiều hơn thế. Hãy nghĩ xem cuộc sống của bạn sẽ tốt đẹp thế nào và có thêm bao nhiêu năng lượng cho công việc kinh doanh khi bạn tỉnh táo và chú ý hơn tới thói quen ăn uống của mình.

- Dành nhiều thời gian hơn để suy ngẫm về các món bạn ăn (và thực sự tận hưởng chúng).
- Chi tiêu ít hơn cho ăn uống.
- Ăn ít hơn.
- Khỏe mạnh và cảm thấy nhẹ nhõm hơn rất nhiều.
- Lợi ích toàn diện – Dễ dàng duy trì mức cân nặng tự nhiên của mình.
- Phần thưởng lớn nhất – Bán được nhiều sản phẩm hơn, chiêu mộ được nhiều thành viên hơn, và kiếm được nhiều tiền hơn với thái độ tích cực và tâm trạng tuyệt vời!

Kết hợp thể dục, thiền, nghỉ ngơi và lựa chọn thực phẩm lành mạnh là một bước nhảy vọt theo đúng hướng cho bạn và nghề tiếp thị mạng lưới của bạn.

Cũng đừng quên giữ ẩm. Một phần của Buổi sáng diệu kỳ là uống ly nước đầu tiên khi bắt đầu một ngày. Ngoài ra, hãy uống một ly nước đầy trong mỗi bữa ăn, như thế việc uống 8-10 ly nước/ngày như khuyến cáo sẽ dễ dàng hơn. Các bữa ăn của tôi bao gồm protein và rau. Tôi thường xuyên ăn hoa quả, thanh protein, nho khô bọc sô-cô-la hoặc sữa chua. Tôi cố gắng lên kế hoạch cho những bữa ăn và những ngày tôi cần phải đạt được năng suất cao nhất.

Tôi nghĩ rằng việc ăn uống là rất thú vị, kết hợp với thể dục, chúng cho tôi khoảng trống để ăn những gì mà thỉnh thoảng tôi muốn ăn. Tôi tin mình có thể ăn bất cứ thứ gì mình muốn, chỉ là không phải lúc nào cũng ăn no nê như ý thích của tôi. Tôi đã học nếm thử mọi thứ, nhưng chỉ ăn vừa đủ mức bản thân thấy hài lòng.

Tóm lại, thức ăn là nhiên liệu. Nó có nhiệm vụ đưa chúng ta trải qua mỗi ngày. Thức ăn có thể dùng làm nhiên liệu bạn cần, và bạn

sử dụng nó để phục vụ chính bạn. Nó sẽ trao cho bạn nguồn năng lượng bất tận để trở thành nhà tiếp thị mạng lưới phi thường như bạn hằng mong muốn.

LUYỆN TẬP, LUYỆN TẬP VÀ LUYỆN TẬP

Khi bắt đầu thực hiện ba bài tập này – ngủ, nghỉ và ăn tốt hơn – ban đầu bạn có thể thấy không thoải mái. Giống như ngồi trên một chiếc máy bay ở độ cao hơn 9.000m, cứ khi nào bắt đầu hạ thấp độ cao, nó lại rung lắc nhẹ. Tâm trí và cơ thể cũng có trải nghiệm tương tự, và bạn có lẽ sẽ đối mặt với một số xáo trộn về cảm xúc. Nhiều người khó chịu đến mức họ trốn tránh sự xáo trộn đó bằng cách ép bản thân trở nên bận rộn trở lại.

Bạn hãy cưỡng lại cảm giác thôi thúc phải trốn chạy sự khó chịu đó vì càng tích hợp những quãng nghỉ và yên tĩnh vào cuộc sống hằng ngày thì bù lại lợi ích càng lớn. Trong những quãng thời gian nhàn hạ hơn, có lẽ bạn sẽ không cần nghỉ ngơi nhiều đến thế, nhưng thời điểm khẩn cấp (chẳng hạn như gần đến một hạn chót quan trọng) cơ thể sẽ đòi hỏi nghỉ ngơi và yên tĩnh nhiều hơn bình thường.

Là nhà tiếp thị mạng lưới, bạn mặc định phải ngồi trên ghế nóng. Bạn cần lên lịch nghỉ ngơi, nạp năng lượng, yên tĩnh và chăm sóc bản thân cũng giống như cách mà bạn lên kế hoạch cho các cuộc gặp khác trong cuộc sống của bạn. Năng lượng bạn nhận lại sẽ là phần thưởng lớn gấp nhiều lần cho bạn.

Giờ khi có thể tạo ra nguồn năng lượng bất tận, bạn sẽ làm gì với nó? Năng lượng dư thừa cũng nguy hại chẳng kém gì việc không có năng lượng. Và đó là lý do vì sao nguyên tắc tiếp theo cũng quan trọng như thế.

CÁC BƯỚC ĐỂ TĂNG CƯỜNG KIẾN TẠO NĂNG LƯỢNG

Bước 1: Coi giấc ngủ là một ưu tiên quan trọng, thống nhất giờ đi ngủ và thức dậy mỗi ngày, đảm bảo thời gian ngủ hợp lý. Duy trì một giờ đi ngủ cố định trong vài tuần để thiết lập đồng hồ sinh học cho cơ thể. Sau vài tuần, thoải mái lựa chọn lượng thời gian bạn dành cho giấc ngủ để tối ưu hóa mức năng lượng của mình. (Hãy thử các bài tập trước khi ngủ nếu bạn khó đi vào giấc ngủ mỗi khi lên giường.)

Bước 2: Ghi rõ thời gian nghỉ ngơi và nạp năng lượng vào lịch trình hằng ngày của bạn. Ví dụ, Hal nghỉ ăn trưa 2 tiếng mỗi ngày để có thời gian chơi bóng rổ – hoạt động ưa thích của anh giúp anh

bổ sung năng lượng. Bạn lên kế hoạch gì cho một ngày của mình để tiếp thêm sinh lực cho bản thân? Ngoài lịch trình đều đặn mỗi buổi sáng, hãy lên lịch nghỉ ngơi và nạp năng lượng mỗi ngày.

Bước 3: Lên kế hoạch cho thời gian nghỉ ngơi dài hơn, chẳng hạn như một buổi tối hẹn hò cuối tuần, hay một chuyến đi du lịch qua đêm mỗi tháng, hoặc một kỳ nghỉ hằng năm. Nhiều người trong số chúng ta có những chu trình riêng trong cuốn lịch tiếp thị mạng lưới của mình, và chúng ta nên lên kế hoạch cho các hoạt động thường nhật xung quanh nó. Sắp xếp thời gian ít nhất vài tuần nghỉ ngơi trong năm, thậm chí có thể là mỗi quý một lần. Lên kế hoạch (và trả các chi phí) trước khi đến ngày, để bạn chắc chắn thực hiện nó.

Bước 4: Tính toán năng lượng khi ăn. Thử kết hợp một bữa ăn lành mạnh mới vào chế độ ăn mỗi ngày. Nếu bạn đã có một bữa ăn lành mạnh, hãy thêm vào nhiều hoa quả và rau xanh hay đồ ăn vặt tốt cho sức khỏe. Và hãy luôn nhớ mang theo nước.

Bước nâng cao: Kết hợp các phương thức tập luyện khác nhau. Lên lịch leo núi cùng bạn bè hoặc gia đình, lập kế hoạch hẹn hò đâu đó cho buổi tối lãng mạn hoặc chuẩn bị một bữa ăn lành mạnh cùng nhau.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Mark Hoverson

www.MinuteWithMark.com

Instagram.com/markhoverson

Facebook.com/hoverson1

Mark Hoverson là một nhà đầu tư mạo hiểm kiếm được hàng chục triệu đô-la kiêm nhà tiếp thị thông tin, đồng thời là cha của 4 đứa trẻ bướng bỉnh.

Một số thành tựu của Mark:

- Chuỗi video tiếp thị và phong cách sống "Làm thế nào để…" đã được xem trực tuyến hơn 1.000.000 giờ.
- Anh bắt đầu công việc kinh doanh tại một thư viện cộng

đồng, khi khoản nợ thẻ tín dụng lên tới 40.000 đô-la. Chỉ sau 5 năm ngắn ngủi, anh đã xây dựng một đế chế trực tuyến trị giá hàng chục triệu đô-la.

- VUI CHƠI là một phần không thể tách rời trong lịch trình mỗi ngày của Mark. Anh sử dụng VUI CHƠI như củ cà rốt và cây gậy để tạo động lực cho bản thân duy trì năng suất cao nhất suốt cả ngày. Đó là chìa khóa để anh luôn tươi tỉnh, sáng tạo và có cảm hứng. Nó thần thánh. Nó là thứ kỷ luật quan trọng với anh như việc đánh răng hay tắm rửa.
- Từng có cơ hội trở thành tư vấn viên và làm việc cho một trong các công ty của Donald Trump, NFL và những người khổng lồ ngành bán lẻ khác nhưng lại từ chối bởi chúng không cùng chung chí hướng với định nghĩa về thiết kế phong cách sống của anh.

Buổi sáng kỳ diệu của Mark:

- Tôi thường uống trà thảo mộc, trà xanh hoặc cà phê vào buổi sáng.
- Sau đó, tôi lên phòng đọc sách và lựa vài cuốn sách mình thích vào thời điểm đó (giống như chọn nhà hàng để dùng bữa vậy).
- Tôi hẹn giờ 3 phút và đọc lướt cuốn sách nhanh nhất có thể, chỉ đọc vài câu hoặc hình ảnh, đồ họa thông tin chứa kiến thức mới. 3 phút là tối đa, dù tôi có hứng thú với cuốn sách thế nào đi nữa. Tôi thực hiện quy trình đó với mọi cuốn sách mình chọn. Nó giống như một liều espresso cho tâm trí của tôi vậy.
- Kế đó, tôi thường ra ngoài đi dạo, hoặc tới phòng tập đồng thời nghe một bài podcast.
- Sau tất cả những việc trên, tôi bắt đầu công việc sáng tạo cho ngày hôm đó. Tôi tin rằng những kiểu trình tự này sẽ cho phép tôi luôn lấy được đà và tạo ra sức bật trong suốt những năm qua.

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Mark, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Mark.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Jordan Hubbard Monroe

https://livesuccess.altten.com/vbc/66

Facebook.com/jordanhubb

Instagram: @monroewifey

Jordan lớn lên trong một gia đình có truyền thống tiếp thị mạng lưới. Cô đã giành được học bổng bóng rổ cấp 1 ở Đại học Portland và tốt nghiệp bằng Cử nhân danh dự chuyên ngành tiếng Anh và chuyên ngành phụ về Triết học.

Ở tuổi 21, lần đầu tiên cô tham gia hội nghị tiếp thị mạng lưới và nhận ra tình yêu với lĩnh vực này, từ đây bước chân vào công việc kinh doanh.

Tới năm 2009, cô đã trở thành Hội viên Kim cương tại công ty của mình ở tuổi 27.

Năm 2015, cô được chọn để đại diện cho công ty của mình tại Nicaragua làm đại sứ cho ServeFirst.org cùng một số tổ chức khác như Vitamin Angels và Feed the Children phân phát vitamin và dinh dưỡng cho trẻ thiếu chất.

Cô cũng là Phó Chủ tịch Liên minh Kinh doanh Đồng vận kiêm thành viên tích cực của Adventure Forward, một tổ chức dẫn dắt mọi người khám phá sự hàn gắn, kết nối và dẫn đường thông qua sức mạnh của lao động nội tại và thiên nhiên.

Buổi sáng diệu kỳ của Jordan:

- Buổi sáng diệu kỳ của tôi bắt đầu từ đêm trước đó. Sự chuẩn bị tạo ra khác biệt. Trước khi đi ngủ, tôi dành thời gian xem qua lịch trình ngày hôm sau và lập danh sách việc phải làm. Viết ra mọi thứ giúp tăng sự chú ý và tạo độ tin cậy. Tôi cũng có một cuốn sổ nhật ký trên tủ đầu giường, phòng trường hợp tôi nảy ra ý tưởng hay các giấc mơ và muốn ghi lại chúng. Cảm hứng luôn đến bất chợt.
- Tôi đảm bảo mình ngủ đủ 8 tiếng. Với tôi, sự khác biệt nằm ở một ngày lạc quan, năng suất và tràn đầy năng lượng. Khi chìm vào giấc ngủ, tôi tập trung vào hy vọng SỰ TUYỆT VỜI sắp tới.
- Thời gian chào bình minh của tôi dao động trong khoảng 5 giờ 45 phút và 7 giờ 30 phút sáng, tùy từng ngày. Thứ Hai,

Tư, Sáu, tôi có các cuộc gọi nhóm vào sáng sớm rồi bắt đầu lịch trình buổi sáng sau khi cuộc gọi kết thúc. Tôi thích linh hoạt về thời gian bắt đầu lịch trình, nhưng vẫn nghiêm túc bám sát lịch trình của mình.

- Trình tự buổi sáng của tôi bắt đầu khi tôi bật nhạc Kundalini (của Snatam Kaur trên trang Pandora) và bắt đầu đánh răng. Thư giãn bằng cách tập trung vào việc hít thở cho phép đầu óc tôi thanh thản và dành chỗ cho các hoạt động trong ngày.
- Tôi dọn giường mỗi buổi sáng. Hồi tôi còn bé, mẹ tôi luôn muốn chúng tôi làm điều này và tôi sẽ hậm hực chống đối mỗi khi có cơ hội. Giờ tôi lại thấy việc dọn giường thực sự giúp bản thân lên tinh thần cho cả ngày hôm đó.
- Tôi kéo rèm, nói chào buổi sáng với cả thế giới và cầu nguyện về lòng biết ơn. Tôi không bao giờ coi khoảng thời gian mình sống trên đời là điều hiển nhiên, vì vậy tôi thành tâm cầu nguyện.
- Tôi dọn dẹp ngăn nắp căn nhà trên đường đến phòng bếp. Tôi yêu thích việc có một không gian sạch sẽ để bắt đầu một ngày. Lại nữa, mẹ tôi hẳn sẽ tự hào lắm. Choáng váng, nhưng rất tự hào!
- Tôi bắt đầu một ngày bằng thức uống được làm từ 33 loại rau và hoa quả. Ăn thứ gì đó giàu dinh dưỡng đầu tiên mỗi sáng giúp cho đầu óc tôi tỉnh táo và khởi động tức thì cơ chế trao đổi chất.
- Rồi tôi bật đèn, bắt đầu đọc sách và viết lịch trình hằng ngày. Tôi viết lịch trình ra giấy để dễ hình dung và giúp tôi tập trung hơn.
- Một khi tinh thần, cơ thể, mục đích đã được lên dây cót, tôi đã sẵn sàng kết nối với phần còn lại của thế giới.
- XIN CHÀO THẾ GIỚI. Tôi đọc qua các e-mail, tin nhắn điện thoại, lời nhắn và các bài đăng trên Facebook và Instagram để nắm bắt thông tin. Một nửa thế giới còn thức khi tôi đang ngủ – Tôi phân vân không biết họ đã làm gì?
- Tôi đọc lại danh sách việc cần làm từ tối hôm trước, bổ sung thêm các mục phát sinh từ các e-mail buổi sáng. Đây cũng là lúc tôi đặt mục tiêu cho ngày hôm đó: Bao nhiêu người tôi sẽ tiếp cận, giữ liên lạc… tên và số điện thoại của họ ở đâu trong danh sách của tôi. Cụ thể và bám sát thực tế chính là điểm mấu chốt.

- 9 giờ sáng thứ Hai, Tư, Sáu tôi đến phòng tập. Có những ngày tôi chọn các lớp từ 12 giờ trưa đến 16 giờ 30 phút.
- Từ 10 giờ 15 phút đến 11 giờ 15 phút – Tôi liên lạc với nhóm của mình. Bắt đầu từ các cuộc hẹn đã lên lịch và tiến hành gọi điện, gửi e-mail theo danh sách của tôi. TẤT CẢ thành công của tôi đều nhờ trọn vào các mối quan hệ và thường xuyên kết nối.
- Tôi chắc rằng khi vợ chồng tôi có con thì lịch trình này sẽ có sự thay đổi lớn, nhưng vào lúc này tôi gọi đây là Buổi sáng diệu kỳ!

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Jordan, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Jordan.

Chương 6

Nguyên tắc tiếp thị mạng lưới không phải ai cũng biết - Số 3 : tập trung cao độ

Người chiến binh thành công là người bình thường có sự tập trung cao độ.

- Lý Tiểu Long, võ sư nổi tiếng thế giới, diễn viên

Chúng ta đều đã gặp người đó. Bạn biết đấy – người đó. Người thi chạy việt dã, làm huấn luyện viên giải đấu nhỏ, làm tình nguyện viên trong chương trình ăn trưa tại trường của con trai mình, nấu ăn ngon và thậm chí viết hồi ký khi rảnh rỗi. Cô ấy là một nhà tiếp thị mạng lưới tuyệt vời, nằm trong nhóm dẫn đầu của công ty, được vinh danh trong các buổi tổng kết và nắm bắt rất tốt bất kỳ cơ hội nào để phát triển công việc kinh doanh của mình.

Tôi cá bạn biết một ai đó như vậy – một người làm việc vô cùng hiệu quả. Tuy nhiên, điều bạn có thể không nhận ra là làm thế nào mà họ có thể làm được như vậy. Bạn luôn nghĩ họ may mắn? Hoặc tài năng? Hoặc có mối quan hệ? Hoặc có kiểu tính cách phù hợp? Hoặc được sinh ra với siêu năng lực bẩm sinh?

Nhưng sức mạnh siêu nhân thực sự đằng sau mọi nhà tiếp thị mạng lưới có năng suất không tưởng chính là *sự tập trung.*

Tập trung là khả năng duy trì sự sáng suốt về những thứ bạn ưu tiên nhất, tiếp nhận mọi nguồn năng lượng mà bạn đã học được để tái tạo cho bản thân, tập hợp chúng cho điều quan trọng nhất, và giữ nó ở đó, cho dù chuyện gì xảy ra xung quanh bạn hoặc bạn

cảm thấy thế nào đi chăng nữa.

Khi khai thác sức mạnh của sự tập trung, bạn chắc chắn không thể trở thành siêu nhân, nhưng có thể đạt được những kết quả dường như chỉ siêu nhân mới làm được. Và ngạc nhiên thay, lý do cho việc này khá dễ hiểu.

- **Tập trung giúp bạn làm việc hiệu quả hơn.** Trở nên hiệu quả không có nghĩa là làm được mọi thứ hoặc làm mọi thứ nhanh nhất mà là làm *đúng* thứ cần làm. Bạn tham gia vào các hoạt động tạo ra động lực thúc đẩy trong tổ chức của bạn và trong giao thương buôn bán.
- **Tập trung giúp bạn gia tăng hiệu suất.** Hiệu suất nghĩa là hoàn thành công việc với ít nguồn lực nhất, ví dụ như thời gian, năng lượng hoặc tiền bạc. Bất kể khi nào đầu óc bạn nghĩ vẩn vơ ngoài công việc, đó là lúc bạn để lãng phí nguồn lực – đặc biệt là thời gian. Trong kinh doanh mạng lưới, thời gian là tiền bạc, vì vậy mỗi phút bạn mất tập trung là một đô-la (hoặc cả ngàn đô-la) bị mất theo.
- **Tập trung làm tăng năng suất.** Khi bạn tập trung ở mức ưu tiên cao nhất, làm đúng điều cần làm và thực hiện chúng đúng cách, bạn sẽ làm được nhiều việc hơn mà mất ít sức hơn. Thông thường, việc coi mình bận rộn – tham gia vào hoạt động mà không tạo ra kết quả hay bị nhầm lẫn với việc tạo ra năng suất. Bằng cách thực hiện những bước mà chúng tôi sắp nói sau đây, bạn sẽ học được cách phát triển thói quen của việc tập trung không sao nhãng và tham gia vào danh sách của những nhà tiếp thị mạng lưới năng suất nhất thế giới.

Nếu kết hợp các lợi ích đó, bạn sẽ kiếm được *nhiều* tiền hơn. Tuy vậy, giá trị lớn nhất của sự tập trung nằm ở việc nó chuyển trọng tâm của vấn đề từ phát triển quy mô của nhóm sang mọi khía cạnh quan trọng trong cuộc sống. Hơn cả việc lan tỏa năng lượng ra khắp các lĩnh vực khác nhau và thu được kết quả tầm thường rải rác, sự tập trung cho phép bạn chạm tới những tiềm năng chưa được khai phá và cải thiện cuộc sống của bạn.

Bây giờ, hãy chuyển Buổi sáng diệu kỳ của bạn thành mục tiêu. Dưới đây là ba bước mà bạn cần để chuyển thời gian buổi sáng của bạn thành thời gian tập trung cao độ với hiệu suất siêu việt.

1. TÌM NƠI TỐT NHẤT ĐỂ TẬP TRUNG

Hãy bắt đầu từ đây: *Bạn cần một môi trường có thể hỗ trợ bạn tập trung mà không bị phân tâm.* Đó có thể là phòng làm việc tại nhà hoặc một tiệm cà phê. Dù vậy, quan trọng nhất là bạn cần một nơi để tập trung thực hiện việc kinh doanh.

Một phần của lý do đơn giản là hậu cần. Nếu công việc của bạn nằm rải rác từ cốp sau xe ô tô đến bàn bếp thì bạn không thể làm việc hiệu quả được. Một lý do lớn hơn là có một nơi để tập trung sẽ kích hoạt thói quen tập trung. Cố gắng gọi điện thoại cho khách hàng tiềm năng tại bàn bếp hoặc ở phòng khách dễ kéo bạn vào các hoạt động vô bổ, chẳng hạn như với tay lấy đồ ăn hoặc xem ti vi. Ngồi tại bàn làm việc cố định tại thời điểm cố định trong ngày, sớm thôi bạn sẽ thấy chính mình hoàn toàn tập trung để có thể giải quyết những công việc cần sự tập trung cao độ.

Nếu bạn di chuyển suốt ngày trên đường, giống tôi, thì xe của bạn, cặp của bạn, phòng khách sạn hoặc những tiệm cà phê bất kỳ nào đó cũng có thể trở thành nơi tập trung của bạn. Hình thành thói quen đóng gói đồ đạc và làm việc trên đường đi, và bạn có thể kích hoạt sự tập trung tuyệt vời hệt như cách mà bạn làm khi ở phòng làm việc. Chuẩn bị tốt và luôn mang sẵn thứ mình cần, bạn có thể làm việc ở bất cứ đâu. Tôi có thể tới và làm việc ngay trên ghế sô pha hoặc phòng khách nhà bạn nếu có thể (chỉ thiếu mỗi lời mời nữa thôi).

2. DỌN DẸP VẬT CẢN

Đồ đạc là thứ cản trở tập trung nhất, và nó là điểm đến tiếp theo trong hành trình. Có hai loại vật cản, tâm trí và vật chất, tiếc rằng chúng ta đều có cả hai loại này. Có vài điều mà ta luôn mang theo trong đầu và thôi thúc ta phải làm cho xong, kiểu như *sinh nhật của em gái mình sắp tới, mình phải mua quà và thiệp cho nó.* Hoặc là, *mình đã có bữa tối vui vẻ hôm trước, giờ mình phải gửi thiệp cảm ơn chủ nhà.* Hay *mình phải trả lời e-mail của khách hàng mới trước khi rời phòng làm việc ngày hôm nay.*

Và những thứ khác ta mang theo trong cuộc sống vật chất của ta. Chồng giấy tờ. Báo cũ. Giấy nhớ. Quần áo không bao giờ mặc tới. Đống rác trong nhà để xe. Mấy đồ trang sức rẻ tiền, những vật dụng vô giá trị, vài xu lẻ tích cóp.

Mọi loại vật cản đều tạo ra một màn sương mù dày đặc, và để tập trung, bạn cần có khả năng *nhìn.* Muốn tầm nhìn của bạn được rõ ràng, bạn phải loại bỏ được những vật cản tâm trí đó ra khỏi đầu để giảm bớt gánh nặng cho bộ nào khi cứ cố ghi nhớ chúng. Và rồi,

bạn cũng nên loại bỏ hết những vật cản về vật chất ra khỏi đường đi của mình.

Dưới đây là một tiến trình đơn giản giúp bạn xua tan đám sương mù và tạo ra tầm nhìn rõ ràng cần thiết để tập trung.

- **Lập danh sách những việc-cần-làm.** Hẳn là bạn chưa ghi ra nhiều việc-cần-làm – hãy bắt đầu trước với những thứ này. Lấy tất cả những tờ giấy ghi nhớ bé xinh dán đầy bàn làm việc của bạn, trên màn hình máy tính, lịch làm việc, trên mặt bàn bếp hay trên tủ lạnh… Còn chỗ nào nữa không? Hãy tổng hợp tất cả thông tin từ những mẩu ghi nhớ này vào danh sách ưu tiên của bạn. Gom hết tất cả vào một chỗ, cho dù đó là quyển sổ hay là danh sách trên điện thoại, để dọn dẹp hoàn toàn trữ lượng bộ nhớ trí não của bạn. Bạn cảm thấy khá hơn chưa? Tiếp tục, ta mới chỉ bắt đầu thôi.
- **Thanh lọc nơi làm việc của bạn:** Dành nửa ngày (hoặc cả ngày) xem xét toàn bộ mọi chồng giấy, mọi cặp tài liệu nhét đầy giấy tờ, ngăn tủ chất đống thư từ chưa mở… và chọn lấy những thứ quan trọng. Hãy vứt bỏ hoặc xé hết những thứ không cần thiết, rà soát hoặc lưu giữ những thứ cần thiết. Hãy ghi lại trong sổ ghi chép những thứ bạn cần chú ý, những việc không thể thay thế và chọn thời điểm trong lịch trình của bạn để hoàn thành công việc.
- **Dọn dẹp cuộc sống của bạn.** Dọn dẹp và làm sạch mọi ngăn kéo, ngăn tủ, tủ tài liệu và kho chứa đồ cũ và đừng quên cả xe ô tô của bạn nữa. Việc này có thể mất vài tiếng đồng hồ hoặc vài ngày. Hãy dành một khoảng thời gian ngắn mỗi ngày cho đến khi mọi thứ hoàn thành. Lời bao biện: "Để cuối tuần đi, tôi chỉ cần một cuối tuần là dọn dẹp xong" chắc chắn sẽ không bao giờ khiến bạn động tay chân. Chọn một ngăn kéo rồi bắt đầu từ đó.

Sắp xếp vật chất và tinh thần ổn định cho phép bạn tập trung ở mức độ chưa từng có. Nó ép mức năng lượng nhất định vào chỗ *cần thiết*.

3. XÂY DỰNG THÓI QUEN TẬP TRUNG KHÔNG PHÂN TÂM

Khi bạn đã tìm được địa điểm tập trung và bắt đầu quá trình dọn dẹp lại cuộc sống, bạn sẽ trải nghiệm sự tăng cường tập trung đáng kể chỉ từ việc gạt bỏ đám sương mù trong tâm trí.

Giờ là lúc đưa mọi thứ lên tầm cao mới. Tôi sử dụng ba câu hỏi này

để cải thiện sự tập trung mỗi ngày:

- Điều gì có hiệu quả mà tôi nên *tiếp tục thực hiện* (hoặc làm thêm)?
- Điều gì tôi cần *bắt đầu thực hiện* để tăng cường kết quả?
- Điều gì tôi cần *ngừng thực hiện* ngay lập tức vì nó kìm hãm sự phát triển của tôi?

Nếu bạn có thể trả lời cả ba câu hỏi đó và thực hiện hoạt động theo như câu trả lời, bạn sẽ khám phá ra một bản thân hoàn toàn mới mà bạn không ngờ tới.

ĐIỀU GÌ BẠN CẦN TIẾP TỤC THỰC HIỆN (HOẶC LÀM THÊM)?

Chúng ta phải đối mặt với sự thật rằng không phải tất cả các chiến lược, chiến thuật kinh doanh mạng lưới đều tạo ra kết quả như nhau. Có những cái hiệu quả hơn cái khác. Một vài chiến lược chỉ hiệu quả trong một khoảng thời gian rồi trở nên vô hiệu. Một vài cái thậm chí còn làm cho mọi thứ tồi tệ hơn.

Ngay bây giờ, có thể bạn đã thực hiện rất nhiều hành động đúng đắn và tiếp tục gật đầu đồng tình khi đọc những chương tiếp theo về các chiến thuật phát triển việc kinh doanh tốt nhất. Nếu bạn biết những thứ bạn đang làm là hiệu quả, hãy viết chúng vào danh sách "những chiến lược hiệu quả". Có lẽ một nhóm tiếp thị mạng lưới đang truyền tải những phương pháp dẫn đầu tuyệt vời – thêm cả chúng vào trong danh sách nữa.

Đảm bảo rằng bạn chọn những hoạt động thực sự đóng góp vào việc tăng trưởng công việc kinh doanh của bạn. Nguyên tắc 80/20 (ban đầu là Nguyên tắc Pareto) cho thấy khoảng 80% kết quả thu được đến từ 20% nỗ lực. 20% hoạt động nào của bạn ảnh hưởng tới 80% kết quả? Thật dễ để giữ lại những thứ mà bạn *muốn* thực hiện, nhưng đây là tiếp thị mạng lưới – bạn cần phải đảm bảo rằng các hoạt động bạn thực hiện đều trực tiếp liên hệ tới việc tiếp thị sản phẩm, tìm kiếm những người kiến tạo doanh nghiệp mới và tăng thêm vài con số trong tài khoản ngân hàng của bạn.

Đối với tất cả các hoạt động tiếp tục được thực hiện trong danh sách, hãy đảm bảo rằng bạn hoàn toàn trung thực với chính mình về *cái bạn muốn làm thêm* (tương đương với *cái bạn đang không làm đủ)*. Bạn đang thực hiện khoảng 20 cuộc gọi tìm kiếm khách hàng tiềm năng mỗi ngày, nhưng chưa đạt được doanh số bán hàng cũng như mục tiêu tuyển chọn thành viên? Nhớ rõ một điều, mọi phần trăm mà bạn tăng lên trong quá trình tìm kiếm

khách hàng tiềm năng, qua thời gian, là lượng phần trăm tương ứng sẽ thể hiện trên công việc kinh doanh của bạn nói chung. Tăng từ 20-30 cuộc gọi mỗi ngày (tương ứng với mức tăng 50%), và chỉ là vấn đề thời gian trước khi bạn nhìn thấy công việc kinh doanh của bạn tăng trưởng khoảng 50%, rồi có thể thêm nhiều nữa khi nhóm của bạn bắt đầu nhân theo mức độ hoạt động của bạn.

Tiếp tục thực hiện điều hiệu quả và dựa vào việc bạn muốn kinh doanh thêm bao nhiêu, hãy làm *thêm* cái mà bạn thấy hiệu quả.

BẠN CẦN BẮT ĐẦU THỰC HIỆN ĐIỀU GÌ?

Khi bạn đã nắm được điều có hiệu quả với mình và xác định được điều mình muốn làm thêm – giờ là lúc quyết định xem điều gì *nữa* bạn có thể làm để thúc đẩy thành công.

Tôi có vài gợi ý hàng đầu để xúc tiến và giúp bạn bắt đầu.

- Sắp xếp dữ liệu tập trung cho phát triển có mục tiêu và giữ chân khách hàng tiềm năng, khách hàng cũ, khách hàng và nhà phân phối hiện tại, các phạm vi ảnh hưởng của bạn để bạn có thể liên tục tạo ra dòng giao dịch và các buổi giới thiệu bán hàng thường xuyên. Để tập huấn chuyên sâu cho nội dung này, bạn hãy đọc cuốn sách bán chạy nhất của Michael J. Maher, *7 levels of Communication* (Nghệ thuật lấy lòng khách hàng).
- Đảm bảo sự hiện diện trực tuyến của bạn đang vận hành hoạt động kinh doanh. Bạn có thể sử dụng dịch vụ như *Likeable Hub* (https://likeablehub.com) hoặc thuê ai đó tối ưu hóa các tài khoản mạng xã hội của bạn và nâng cao các công cụ tìm kiếm (SEO), các đánh giá quy đổi và phát triển nội dung.
- Tạo ra *Kế hoạch cơ bản* – một kế hoạch lý tưởng hằng tuần song song với lịch trình cá nhân – để hằng ngày bạn nắm được những ưu tiên cao nhất được xác định trước và đã lập kế hoạch. Sau đó, nếu có thay đổi nào cần thiết, hãy chỉnh sửa kế hoạch cho tuần kế tiếp vào tối Chủ nhật.
- Luôn có sẵn mọi công cụ bán hàng hay sản phẩm mà bạn cần vào bất cứ lúc nào. Đảm bảo bạn còn hàng và nhập thêm hàng mới để luôn trong tâm thế sẵn sàng cho bất kỳ ai đặt hàng hoặc hỗ trợ họ bắt đầu công việc kinh doanh mới.
- Khi bạn đã xác định được hoạt động mà bạn mất nhiều thời gian vào nó nhưng lại *không* có ảnh hưởng trực tiếp đến sự

phát triển của bạn, hãy nghĩ đến chuyện thuê người hỗ trợ. Đó có thể là trợ lý cá nhân, trợ lý ảo, một thực tập sinh hoặc thậm chí ai đó mới bắt đầu công việc kinh doanh và háo hức được làm việc chung với bạn, thậm chí có thể giúp bạn tiết kiệm thêm ít tiền. Thuê người để bạn có thời gian rảnh hơn là một dạng *đầu tư*, không phải là chi tiêu. Thời gian rảnh đó có ích hay không nếu nó giúp bạn tăng doanh thu bán hàng lên 20%, thậm chí là 50%? Đó là lúc bạn nên bắt đầu mở rộng hoạt động kinh doanh của mình.

Tôi tổng kết một chút để bạn không bị quá tải thông tin tại đây. Hãy nhớ rằng, thành Rome không được xây dựng trong một ngày. Bạn không cần phải thực hiện tất cả 58 hạng mục hành động mới phát hiện vào ngày mai. Việc viết lách hằng ngày (hay còn gọi là ghi nhật ký) giúp bạn lưu giữ lại tất cả. Rồi sau đó, dần dần từng chút một, thêm chúng vào kho tàng thành công của bạn cho đến khi chúng trở thành thói quen.

BẠN CẦN NGỪNG THỰC HIỆN ĐIỀU GÌ?

Vào thời điểm này, bạn gần như đã thêm vào vài hạng mục để bắt đầu thực hiện rồi. Nếu bạn vẫn đang tự hỏi cần lấy thời gian ở đâu, có lẽ đây là bước tốt nhất trong tất cả quá trình. Đây là lúc để từ bỏ vài thứ bạn đang làm mà không phục vụ cho mục đích nào để nhường chỗ cho những hành động hiệu quả hơn.

Tôi chắc chắn rằng có nhiều hoạt động hằng ngày bạn sẽ thấy được giải thoát khi ngưng làm, cảm thấy biết ơn vì đã để người khác làm, hoặc là cảm thấy hài lòng khi từ bỏ.

Tại sao bạn không ngừng:

- Ăn những thực phẩm không lành mạnh, làm cạn kiệt năng lượng, khiến cuộc sống và động lực khô cạn trong bạn?
- Làm việc khi bạn mệt mỏi và vào ngày nghỉ cũng như cuối tuần?
- Trả lời tin nhắn và e-mail ngay lập tức?
- Nghe điện thoại? Hãy để người gọi nhắn vào hộp thư thoại rồi trả lời lại khi có thời gian.
- Làm những việc lặp đi lặp lại như trả hóa đơn hằng tháng, mua thức ăn vài lần một tuần, hay thậm chí là dọn dẹp nhà cửa?

Bạn có thực sự cần đặt thông báo khi có tin nhắn, e-mail hay các

thông báo khác trên mạng xã hội không? Không cần thiết. Hãy vào mục cài đặt trong điện thoại, máy tính bảng và máy tính cá nhân rồi TẮT tất cả các thông báo.

Công nghệ chỉ tồn tại để phục vụ cho lợi ích của bạn và bạn hoàn toàn có thể kiểm soát nó. Tần suất kiểm tra tin nhắn trên điện thoại, tin nhắn văn bản và e-mail có thể và nên được bạn kiểm soát. Chúng ta là nhà tiếp thị mạng lưới, không phải là bác sĩ cấp cứu. Chúng ta không cần phải ở trong tình trạng có thể liên lạc được 24/7 suốt 365 ngày và trả lời ngay lập tức. Một phương pháp hiệu quả là đặt thời gian cụ thể trong ngày để kiểm tra mọi thứ đang diễn ra thế nào, điều gì bạn cần chú ý ngay lập tức, việc gì cần được thêm vào trong lịch trình làm việc hoặc danh sách những việc ưu tiên, đồng thời điều gì cần xóa bỏ, bỏ qua hay lãng quên.

Cài đặt hộp thư thoại để mọi người biết bạn sẽ kiểm tra hộp thư vào một thời điểm nhất định hằng ngày. Bằng cách cài đặt những kỳ vọng hợp lý xung quanh thời gian trả lời, nhà phân phối tiềm năng, khách hàng và cả những thành viên trong nhóm của bạn sẽ không bao giờ cảm thấy vọng khi phải chờ đến vài giờ bạn mới liên lạc lại.

TẬP TRUNG KHÔNG PHÂN TÂM LÀ MỘT THÓI QUEN

Tập trung cũng giống như cơ bắp, bạn cần phải hoạt động rồi tập luyện thì nó mới phát triển. Tự cắt giảm sự lơ là nếu thấy mình lưỡng lự, nhưng hãy tiếp tục tiến lên. Dần dần bạn sẽ thấy dễ dàng hơn. Bạn có thể cần thời gian để học cách tập trung, nhưng nếu cố gắng hằng ngày, bạn sẽ tiếp tục phát triển tốt hơn. Cuối cùng, *để trở thành* một người biết tập trung, hãy nhìn bản thân như một người như vậy. Tôi khuyên bạn hãy thêm vài dòng vào phần quyết tâm của mình về cam kết tập trung không phân tán và điều bạn sẽ làm mỗi ngày để phát triển nó.

Hầu hết những nhà tiếp thị mạng lưới đều bị sốc khi phát hiện ra thời gian họ dành rất ít thời gian cho những công việc quan trọng thực sự liên quan tới sự phát triển của công việc mỗi ngày. Ngày hôm nay, hoặc trong vòng 24 giờ tới, hãy sắp xếp 60 phút để tập trung vào một *nhiệm vụ phát triển doanh nghiệp quan trọng đơn nhất,* và bạn sẽ ngạc nhiên không chỉ bởi hiệu suất mà còn vào sức mạnh mà nó đem lại cho bạn nữa.

CÁC BƯỚC TĂNG TRƯỞNG DOANH THU BÁN HÀNG CỦA BẠN

Bước 1: Hãy khai thông đầu óc bằng cách giải tỏa tâm trí. Bỏ hết những thứ nhỏ nhặt trong danh sách cần phải làm đang trôi nổi trong đầu bạn đi. Lập danh sách các việc-cần-làm trong sổ nhật trình của bạn.

Bước 2: Hãy xây dựng danh sách Ba sự tập trung không phân tâm gồm:

- Điều tôi cần tiếp tục thực hiện (hoặc làm thêm)
- Điều tôi cần bắt đầu thực hiện
- Điều tôi cần ngừng thực hiện

Bước 3: Lập danh sách tất cả những thứ bạn đã làm và lượng thời gian để thực hiện mỗi nhiệm vụ đó. Việc gì có thể tự động hóa, thuê ngoài, ủy thác? Bạn dành ra bao nhiêu thời gian để phát triển công việc kinh doanh cũng như tạo ra thu nhập? Hãy lặp lại quá trình này cho đến khi bạn hiểu rõ nó là gì và dành khoảng 20% thời gian vào những công việc tạo ra 80% thu nhập.

Cuối cùng, hãy nhớ khi bắt đầu thực hiện bí mật thành công không-rõ-ràng của Hal: *Cam kết thực hiện đúng quy trình của mình mà không để cảm xúc chi phối kết quả.*

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Tanya Aliza

www.TanyaAliza.com

Facebook.com/TanyaAliza

Năm 2009, Tanya đọc cuốn Tuần làm việc 4 giờ của Tim Ferriss và nó đã thay đổi mọi thứ trong cô.

Tiếp thị mạng lưới đã chọn cô. Một người bạn đã mời Tanya tới nhà dự một buổi giới thiệu kinh doanh tập trung vào thu nhập trung bình. Người chủ nói họ kiếm được 350.000 đô-la mỗi năm và chỉ mất ba năm để đạt được doanh số đó. Tanya quyết định tham gia ngay lập tức!

Năm 2010, Tanya nhận được cuộc điện thoại báo rằng cha cô đã qua đời vì đột quỵ. Trong khi nghỉ làm để về với gia đình, cô nhận

ra mình vẫn có thu nhập từ công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới và đó chính là lúc cô hiểu ra thu nhập thặng dư (residual income) nghĩa là gì.

Cô xin nghỉ công việc tài chính của mình vào tháng 6 năm 2010 và bắt đầu học cách phát triển doanh nghiệp trực tuyến vào cuối năm 2010 để chuyển tới Costa Rica nhằm tiếp tục xây dựng doanh nghiệp ở xứ thiên đường này.

Năm 2013, cô vinh dự nhận giải thưởng "Chuyên gia của các chuyên gia". Cô là chuyên gia trong lĩnh vực phát triển thương hiệu cá nhân, rất thích giúp đỡ người khác phát triển khách hàng và giao thương trực tuyến. Cô đã đạt được thu nhập 6 con số và giờ đây, cô thích hướng dẫn người khác cách để đạt được vị trí như cô.

Buổi sáng diệu kỳ của Tanya:

- 7 giờ sáng – Thức giấc, vừa ăn một bữa điểm tâm lành mạnh vừa đọc sách.
- 7 giờ 30 phút – Viết blog và làm tiếp thị trực tuyến
- 9 giờ – Đến phòng tập thể hình hoặc tập yoga.
- 10 giờ 30 phút – Thiền.
- 11 giờ – Tắm và chuẩn bị sẵn sàng cho một ngày mới.

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Tanya, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Tanya.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Jennifer Glacken

www.GlackenHealth.com

Facebook.com/jenniferglacken

Facebook.com/glackenhw

Twitter.com/jenniferglacken

Pinterest.com/glackenhealth/

Sau khi tốt nghiệp Đại học Virginia năm 1988 với tấm bằng Cử nhân Quan hệ Quốc tế và Ngôn ngữ Tây Ban Nha, Jennifer bắt đầu công việc Phụ trách đào tạo Quản lý cấp cao của Sears.

Năm 1992, sau khi sinh con, Jennifer được giới thiệu một vài sản phẩm tiếp thị mạng lưới cho một số vấn đề về sức khỏe của con trai cô.

Cô là khách hàng trong vòng 6 năm rưỡi trước khi quyết định xây dựng công việc kinh doanh vào năm 2010 sau khi chồng cô bị mất việc.

Một vài thành tựu của Jennifer:

- Sáng lập Đại học Glacken.
- Là một trong những người đầu tiên đạt được xếp loại Nhà Điều phối Chuyên nghiệp Cấp cao của công ty (doanh thu tối thiểu đạt mức 2,4 triệu đô-la/năm).
- Đạt được vị trí Nhà tuyển dụng hàng đầu trong công ty vào năm 2011.
- Là 1 trong 8 phụ nữ ở Barrington, bang Illinois được tiến cử cho Giải thưởng Lãnh đạo Athena.
- Là người Thành đạt hàng đầu trong công ty của cô vào các năm 2011, 2012, 2013 và 2014.
- Được ghi danh trên Bức tường danh dự vào các năm 2011, 2012, 2013 và 2014.

Buổi sáng diệu kỳ của Jennifer:

- 6 giờ sáng – Thức dậy.
- Uống khoảng 250ml nước ấm với vài lát chanh.
- Rót khoảng 1l nước vào bình để mang bên mình.
- Đọc Kinh thánh.
- Dành khoảng 15 phút để tĩnh tâm/thiền/tư duy về ngày mới.
- Đọc to quyết tâm và sự hình dung.
- Tập thể dục (tập yoga Bikram 3-4 lần/tuần, tập với huấn luyện cá nhân viên 3 lần/tuần).
- Uống sinh tố và vitamin.
- Đọc/trả lời e-mail khẩn cấp

- Lên kế hoạch cho ngày hoặc xem lại kế hoạch trong ngày (đã thực hiện từ đêm trước).
- 8 giờ 30 phút sáng – Tắm và chuẩn bị cho ngày mới.

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Jennifer, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Jennifer.

PHẦN II

PHẦN CÒN LẠI TRONG NGÀY CỦA NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI

Điền vào đơn đăng ký không biến bạn thành nhà tiếp thị mạng lưới, cũng giống như việc đứng trong ga-ra không biến bạn thành chiếc xe ô tô.

- BOB SCHMIDT, Chuyên gia tiếp thị mạng lưới

Bạn được trang bị các kỹ năng để hào hứng, phấn chấn trải qua một ngày làm việc tuyệt vời và hiệu quả trong công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Bạn đọc và hiểu cách áp dụng phương pháp Life S.A.V.E.R.S, nhưng lại thắc mắc, vậy tôi sẽ làm gì với phần còn lại của ngày hôm đó?

Phần còn lại của ngày và các kỹ năng phát triển hiệu quả, năng suất công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới, chính là nội dung sẽ được đề cập trong phần này: các hoạt động ý nghĩa để tập trung năng lượng, ngoài Buổi sáng diệu kỳ, biến mọi ngày đều hiệu quả và giàu có nhất có thể.

Để chuẩn bị cho cuốn sách này, tôi đã phỏng vấn hàng chục người có thu nhập hàng đầu trên thế giới và xác nhận điều tôi phát hiện bằng trải nghiệm cá nhân trong thế giới tiếp thị mạng lưới: Có những nguyên tắc, kỹ năng và chiến thuật cốt lõi mà bạn nên khôn khéo đặt lên trên Buổi sáng diệu kỳ. Bạn thật may mắn – tôi sẽ chia sẻ chúng với bạn!

Nhưng trước khi tôi đào sâu vào từng kỹ năng cụ thể, có một vài điều bạn cần phải chú ý và tiếp cận càng sớm càng tốt trong sự nghiệp của bạn.

NGUYÊN TẮC HAY CHIẾN THUẬT

Tôi sẽ đề cập đến nguyên tắc nhiều hơn chiến thuật. Vậy sự khác biệt giữa chúng là gì? *Nguyên tắc* là những điều được áp dụng mọi lúc mọi nơi. Chúng không bị ảnh hưởng bởi thời gian và có xu hướng khái quát hơn. *Chiến thuật* là chi tiết, là sự chấp hành tập hợp tất cả lại với nhau để tạo ra kết quả tốt đẹp mà bạn muốn.

Tôi sẽ không tập trung nhiều vào chiến thuật trong phần này bởi vì chiến thuật tốt nhất nên do nhóm và công ty của bạn phát triển. Chủ yếu tôi sẽ chia sẻ với bạn những nguyên tắc hoạt động có hiệu quả trong bất cứ công ty nào mà bạn làm việc, bất cứ nơi đâu trên thế giới và bất cứ khi nào bạn đọc cuốn sách này.

HỌC CÁCH BUỘC DÂY GIÀY

Bạn có bao giờ thắc mắc tại sao hầu hết mọi người đều biết cách buộc dây giày không? Có thể xem đó như một câu hỏi kỳ cục, nhưng nếu bạn giống hầu hết mọi người, đều biết cách buộc nút, và đó là cách bạn buộc dây giày. Tại sao tất cả mọi người đều biết cách thực hiện việc này khi bắt đầu đi học? Lý do là *áp lực xã hội.*

Áp lực xã hội lớn buộc bạn phải học làm những gì mà mọi người có thể làm. Nếu bạn chưa thành thục bất kỳ hoặc tất cả các kỹ năng nào được cho là thông thường ở thời điểm đó, bạn sẽ bị coi là lạc quẻ.

Tuy vậy, các kỹ năng cần có để trở thành doanh nhân hoặc để xây dựng một doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới lại không phải là điều bình thường. Tại sao? Đa phần chúng ta đều dành cả tuổi trẻ để làm việc cho người khác chứ không phải để xây dựng doanh nghiệp cho chính mình.

Trước khi tham gia vào một tổ chức nào đó, chúng ta thường không học các kỹ năng cơ bản cần thiết để tiếp thị mạng lưới, ví dụ như tìm hiểu khách hàng tiềm năng (tìm người mới để nói chuyện), giới thiệu (chia sẻ thông tin hay), duy trì kết nối (duy trì mối quan hệ) và lãnh đạo nhóm.

Bởi vì hầu hết mọi người đều không có các kỹ năng này, họ thường nghĩ những người trong ngành tiếp thị mạng lưới đều phát triển kỹ năng của họ theo một cách bất thường nào đó. Rồi ta lại thấy áp lực xã hội bị đảo ngược, đó là có giá trị xã hội để *thất bại.* Khi một người mới tham gia vào công việc kinh doanh, họ trải nghiệm áp lực xã hội từ bạn bè và người thân, đặc biệt là những người chưa từng thành công trong kinh doanh của riêng họ, và

thất bại trên con đường của mình.

Không hẳn là họ muốn bạn thất bại, mà vì họ muốn bạn trở nên giống họ. Cuộc đời và lựa chọn của họ tưởng chừng đúng với chính họ. Vì thế, họ cho rằng bạn nên có những lựa chọn giống như họ.

Điều này thường được gọi là "tư duy con cua". Về mặt lý thuyết, nếu bạn để con cua vào trong xô và khi có cơ hội, nó sẽ chạy trốn. Tuy nhiên, nếu bạn để nhiều con cua trong cùng một cái xô, con nào định chạy trốn sẽ bị các con khác kéo lại, cuối cùng không con nào trốn thoát được cả. Tôi không chắc con cua thực chất có làm như vậy hay không, nhưng *chắc chắn* loài người thường làm như vậy với nhau.

Vì thế, để thành công trong tiếp thị mạng lưới, bạn không chỉ cần học các kỹ năng cơ bản được chúng tôi trình bày trong cuốn sách này mà còn phải vượt qua những áp lực xã hội tiêu cực nặng nề khác và phải cảm thấy bình thường với việc trở nên bất thường về một số phương diện.

Không có áp lực xã hội nào tồn tại để bạn trở nên độc lập về tài chính, bắt đầu kinh doanh tại nhà hoặc trở thành ông chủ, nhưng có hằng hà sa số những áp lực xã hội nặng nề khiến bạn *không* làm điều đó. Bất cứ ai không tự tạo ra độc lập tài chính cho bản thân người đó (đặc biệt là những người muốn mà vẫn e ngại), một cách kín đáo (hoặc không kín đáo) đều muốn bạn thất bại. Sự thất bại của bạn sẽ minh chứng cho sự lựa chọn đúng đắn của họ và luận điểm cố gắng là vô ích. *Nhưng sẽ ra sao nếu bạn thực sự thành công?*

Những câu hỏi to tát như: Bạn vượt qua những trở ngại đó như thế nào? Làm sao bạn biết mình đủ mạnh? Bạn biết bạn muốn thành công trong tiếp thị mạng lưới, nhưng bạn đã đủ khát khao chưa? Câu trả lời luôn là: Bạn chắc chắn sẽ tìm ra cách. Có lẽ sẽ mất khoảng 6 tháng, 1 năm hay thậm chí vài năm nhưng rồi bạn sẽ tìm ra, bởi bạn hoặc sẽ vượt qua hoặc sẽ từ bỏ.

Tôi không muốn bạn từ bỏ!

Bạn không nên từ bỏ! *Làm ơn đừng từ bỏ.* Bạn phải tiếp tục tiến bước tới mục tiêu tiếp thị mạng lưới của mình, và đây là lý do: Có hàng triệu người trên thế giới, đến từ nhiều quốc gia khác nhau, ở nhiều độ tuổi khác nhau, có nhiều nguồn gốc, dân tộc và trình độ giáo dục khác nhau đã tạo ra những nguồn thu nhập khổng lồ, thay đổi cuộc sống của họ và xây dựng được nhiều doanh nghiệp

vĩ đại, *tất cả đều trong ngành tiếp thị mạng lưới.* Vì vậy, tôi đề nghị bạn hãy nghiên cứu thật kỹ vấn đề này: Bạn thực sự tin rằng mình không thể làm được những điều mà hàng triệu người kia đã làm được ư? Tôi không nghĩ vậy. Và, tôi hy vọng bạn cũng không nghĩ vậy.

Hãy đọc lại, đánh dấu, và gạch chân đậm những câu trên. Quay trở lại và đọc nó bất cứ khi nào bạn cần vài lời động viên.

Tôi hy vọng bạn không đồng tình và chấp nhận những hạn chế tiếp nhận mà bạn nghĩ là bạn có, mà thay vào đó, hãy chấp nhận và tin tưởng một sự thực rằng có hàng triệu người đã từng làm việc này, và bạn chắc chắn là cũng có thể làm được. Thành công chỉ là việc khám phá, học hỏi và thành thục đúng kỹ năng.

Làm thế nào để bạn vượt qua được các áp lực xã hội ngăn trở bạn và thành công của bạn trong ngành tiếp thị mạng lưới? Ồ, câu trả lời là hãy ở bên cạnh những người kéo bạn lên, chứ không phải là những người dìm bạn xuống. Ở bên cạnh những người luôn tập luyện phương pháp life S.A.V.E.R.S, những người bắt đầu xây dựng công việc kinh doanh và những nhà tiếp thị mạng lưới thành công khác. Cộng đồng mới của bạn phải tập hợp được những người chung một tiếng nói và bước chung một kiểu bước. Năng lượng và sự nhiệt huyết của họ sẽ làm đầy năng lượng cho bạn, sự thành công của họ sẽ khuyến khích thành công của bạn.

Tôi biết rằng "ở bên cạnh những người thành công" đã gần như trở thành một câu sáo ngữ. Một câu nói của Jim Rohn thường được trích dẫn là: "Bạn là trung bình cộng của 5 người mà bạn hay ở cùng nhất." Công thức cho thành công (hay thất bại) này áp dụng cho các mối quan hệ của bạn, cho thu nhập của bạn, cho thái độ của bạn và cho cả hạnh phúc của bạn. Hầu hết mọi khía cạnh của bạn sẽ được xác định bởi 5 người mà bạn hay ở cùng. Nó là một câu nói rập khuôn bởi vì nó quá đúng.

Để tạo ra thay đổi thực sự, đáng chú ý trong cuộc sống của bạn, để phát triển công việc kinh doanh đạt tới mong muốn của bạn, hãy đảm bảo quanh bạn không có "con cua" nào kéo bạn xuống. Trong chỗ của mình, bạn phải tập hợp những người bạn và người hướng dẫn biết nâng "thanh chắn bình thường" lên. Bạn phải nhìn vào bản chất của những người mà bạn hay dành thời gian với họ nhất, và chắc chắn họ đúng là kiểu người mà bạn nên tiếp xúc. Những hàng xóm ở tầng trên, tầng dưới và bạn bè của bạn đều phải được chính bạn lựa chọn nhằm xây dựng một hệ thống hỗ trợ hùng mạnh và vững chắc.

Từ bây giờ, nếu bạn thiếu người bạn tích cực, tuyệt vời hay thiếu người hướng dẫn, hãy nghe những chương trình hay, đọc những cuốn sách kỹ năng và tiếp thị mạng lưới (như cuốn này!) Chúng sẽ truyền nhiều nỗ lực vào việc xây dựng hệ thống hỗ trợ trực tuyến và phi trực tuyến bởi sự diệu kỳ không tự nhiên xảy ra. Tham gia vào nhóm Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ trên Facebook, tìm kiếm đối tác Buổi sáng diệu kỳ đáng tin cậy, và vận động mọi người xung quanh đọc cuốn sách này. Càng có nhiều áp lực xã hội tích cực để thành công thì càng tốt.

Việc cho rằng cơ hội hằng tuần hay hằng tháng của bạn cũng như các buổi họp bàn sản phẩm là một phần của giáo dục kinh doanh tiếp thị mạng lưới có lẽ không đủ để tạo ra áp lực xã hội mà bạn cần. Bạn phải phát triển thói quen giao tiếp hằng ngày với những người tích cực, đồng thời tiếp cận các thông tin tích cực bên cạnh thông tin từ những người xung quanh bạn và do công ty cung cấp.

Một khi xung quanh bạn toàn những người coi thành công là bình thường, bạn sẽ thực sự thúc đẩy thành công của chính mình. Quan sát những người khác, những người giống hệt bạn – chỉ là họ đã đi xa hơn trên hành trình, gặt hái được thành công và giàu có. Ở bên cạnh họ, quan sát những việc họ làm và cách họ thực hiện chúng sẽ tạo cảm hứng và tạo động lực cho bạn. Ở bên cạnh những người tin thành công trong kinh doanh (và trong cuộc sống) cũng giống như khi bạn được kỳ vọng học cách buộc dây giày. Mức độ kỳ vọng này sẽ trở thành đích đến hy vọng tiếp theo của bạn. Hình thức áp lực xã hội *như thế này* sẽ thúc đẩy thành công của bạn.

LỢI THẾ VÀ HẠN CHẾ, KHÔNG TỒN TẠI

22 tuổi, tôi tham gia vào công ty tiếp thị mạng lưới đầu tiên, và bạn có thể đoán được hạn chế lớn nhất của tôi chính là tuổi tác. Tôi không thấy mình đủ uy tín khi nói chuyện với mọi người. Tôi lo nhà phân phối tiềm năng không coi trọng mình khi tôi trình bày với họ. Tôi làm việc rất chăm chỉ, và cuối cùng, dường như điểm yếu nhất lại trở thành một trong những điểm mạnh nhất của tôi. Ngay khi tôi bắt đầu kiếm được chút tiền (từ 1.000 đến vài ngàn đô-la một tháng), những người hơn tôi khoảng 10 tuổi, 20 tuổi hay thậm chí 40 tuổi đã nghĩ: *Ồ đấy, nếu một đứa vắt mũi chưa sạch có thể làm đến thế thì mình chắc chắn sẽ làm được.* Hạn chế lớn nhất của tôi trên thực tế đã trở thành công cụ đắc lực của tôi. Nhưng tôi phải nhận ra được thứ cản trở tâm trí và thực hiện mọi việc để vượt qua nó trước khi nó có thể hỗ trợ.

Ngừng lại một giây và nghĩ về hạn chế nào mà bạn đang có trong cuộc sống tại thời điểm này. Bây giờ, hãy xem xét con đường hạn chế này có thể quay trở lại phục vụ bạn bây giờ hoặc trong tương lai không. Thêm vào đó, hãy viết những hạn chế mà bạn có rồi bắt đầu vạch ra những kết quả tích cực tiềm năng có thể có bên dưới những hạn chế đó.

Lấy ví dụ, bạn là một ông bố/bà mẹ đơn thân. Vài người coi đó là hạn chế bởi vì thời gian và nguồn lực của bạn eo hẹp hơn nhiều so với những bậc cha mẹ khác. Nhưng điểm tích cực của việc làm cha/mẹ đơn thân là gì? Bạn có thể gần gũi với những cha mẹ đơn thân khác hơn không? Bạn có quyết tâm hướng tới thành công hơn không, vì tình huống thách thức mà bạn thấy mình trong đó? Việc trở thành cha/mẹ đơn thân có tốt hơn nhiều so với việc sống chung với một người bạn đời không ra gì hay không?

Khi bạn tìm ra con đường để vượt qua những chướng ngại vật đó, bạn sẽ phát hiện ra rất nhiều cơ hội tiềm ẩn ở ngay bên trong. Giống như bạn của tôi, Honorée Corder, có thể viết một cuốn sách về phương pháp thành công cho cha/mẹ đơn thân. Những người mà bạn sẽ động viên, những người mà bạn sẽ tạo hứng khởi, và cả giá trị mà bạn cung cấp cho nhóm của bạn – tất cả đều không thể tính được trong lúc này, nó đều xuất hiện vì bạn đã trải qua những trở ngại và trở thành minh chứng sống động của việc mọi thứ đều có thể xảy ra.

Nếu tôi trả bạn 100 đô-la cho mỗi lợi ích mà bạn có thể nghĩ được liên quan tới hạn chế của bạn, bạn nghĩ mình có thể liệt kê được bao nhiêu? Tôi chắc chắn danh sách của bạn sẽ chỉ bị hạn chế bởi số lượng tờ 100 đô-la mà tôi có thể đưa cho bạn!

Cứ cho là bạn đã viết một cuốn sách về cách bạn vượt qua thử thách để thành công như hiện tại. Thu nhập mà cuốn sách có thể mang lại là bao nhiêu? Một đô-la? Mười triệu đô-la? Hay trong khoảng đó? Những đồng đô-la này có thể mang lại lợi ích nào? Bạn có nhận thêm được gì từ cuốn sách không? Bạn sẽ có thể gặp ai nhờ cuốn sách và liệu nó có mở ra cánh cửa mới nào không? Liệu có những lợi ích khác phát sinh từ bất kỳ kết quả cuối cùng không?

Mục đích của tôi là để bạn nhận ra có vô số kết quả tích cực trực tiếp liên quan tới những hạn chế hiện tại của bạn. Điều này hoàn toàn không phải là cường điệu. Con số chính xác là vô số. Và còn gì nữa? Mỗi điểm tích cực trong số này có vô số những điểm hạn chế kết nối với nó.

Nếu mọi tình huống có vô số những mặt tích cực tiềm tàng và cả những mặt tiêu cực ẩn giấu thì các mặt tích cực cũng như tiêu cực đó sẽ loại trừ lẫn nhau và kết luận cuối cùng là mọi thứ đều ở mức trung tính. Sự căng thẳng khi ta ở trong một tình huống khó khăn là kết quả của mặt mà ta chọn nhằm tập trung, không phải là sự thực của vấn đề. Tôi không thể không nhấn mạnh thêm rằng đây không phải là suy nghĩ tích cực; đây là thực tế. Mặt tốt và mặt xấu chỉ tồn tại trong đầu bạn mà thôi.

Người trẻ có năng lượng. Người già có trí tuệ. Các công ty lớn có nhiều nguồn lực. Công ty nhỏ có sự nhạy bén. Những người không làm cha mẹ thì có thời gian. Làm cha mẹ thì có động lực. Các công ty lâu đời có sự ổn định. Các công ty khởi nghiệp có nhiều khía cạnh định hướng tốt.

Đối với tôi, đây là điều mang đến công bằng giữa người với người. Bất kể bạn đến từ đâu, kiếm được bao nhiêu tiền hay muốn hoàn thiện việc gì. Bạn sở hữu vô số những nhân tố có thể giúp bạn đạt được mục tiêu và hàng nghìn nhân tố khác chống lại bạn. Bạn chọn cái mà bạn muốn tập trung toàn bộ sức mạnh.

Đây thực sự là quãng thời gian quyết tâm của tôi trong Buổi sáng diệu kỳ mà tôi nhắc nhở bản thân mỗi sáng. Hãy thoải mái sử dụng nó hoặc thay đổi nếu bạn nghĩ nó có thể giúp bạn.

"Điểm mạnh hay điểm yếu là những kiến tạo sai lầm. Chúng không tồn tại. Vì thế, sự thất vọng, lo lắng hay căng thẳng – những phản ứng khó chịu hóa ra đều là trạng thái thông thường. Không có gì là 'tốt' hay 'xấu' cả, nó chỉ là nó. Và, tại sao phải căng thẳng về một điều gì đó khi nó chỉ là nó? Tôi chọn cách tập trung vào điều tôi có thể kiểm soát và chấp nhận các tình huống như nó vốn có. Mọi thứ sẽ không bao giờ tốt lên, đồng thời cũng chẳng bao giờ xấu đi. Tôi chọn cách hạnh phúc ngay trong lúc này," Nick Vujicic từng chia sẻ. Anh sinh ra đã bị khuyết tật tứ chi, nhưng ngày nay anh là một doanh nhân thành đạt, một diễn giả, tác giả và là một nhà đầu tư thành công. Anh là một người thực sự tuyệt vời, đồng thời cũng là một người thực sự truyền cảm hứng, bạn có thể nhìn vào anh ấy và nói: "Trời ạ, làm sao anh ấy có thể thành công được – có quá nhiều yếu tố nhỏ nhặt tạo nên tấm rào chắn ngăn cản anh ấy."

Nick là người đầu tiên nói: "Tôi được sinh ra mà không có tay chân. Thật là một hạn chế tuyệt vời, đúng không? Không đời nào!" Theo Nick, anh thành công như ngày nay chính là nhờ những thứ tưởng chừng như là hạn chế của mình. Trở ngại to lớn ấy đã thực

sự tạo ra cơ hội cho thành công của anh hiện tại.

Một vài người có những khoảng thời gian khó khăn với những hạn chế của bản thân vì nó lấy đi của họ những câu chuyện mà họ đã tự kể cho bản thân họ nghe, sự hợp lý hóa lý do vì sao họ không thành công (bất kể điều đó có nghĩa là gì với họ). Đừng như họ! Bạn có chính xác lượng điểm mạnh cũng như điểm yếu mà tất cả mọi người đều có – một số không tròn trĩnh.

Tôi khuyên bạn hãy cô lập tuyệt đối suy nghĩ rằng bạn có điểm yếu và thay vào đó hãy coi trở ngại như cơ hội. Chúng chính là bản đồ của bạn! Khi bạn đã biết cách vượt qua chúng, cơ hội thực sự nằm ở đích đến.

TRÊN LỊCH CỦA BẠN CÓ BAO NHIÊU CUỘC HẸN?

Khi chân ướt chân ráo bước vào lĩnh vực tiếp thị mạng lưới, tôi may mắn được làm việc với người thầy giàu kinh nghiệm và đáng kính với hàng chục năm kinh nghiệm trong ngành cũng như sở hữu doanh thu hàng tỷ đô-la. Ông tên là Bob, và nhìn qua trông ông có vẻ nghiêm khắc và đáng sợ. Nhưng ông thực ra là một người tốt bụng, song hầu hết mọi người lại không nhận ra mặt này trong con người ông. Phần lớn mọi người đều đánh giá Bob là một người cứng nhắc, với thân hình đô con, sở hữu sự nghiệp nhiều triệu đô-la, và không hề có bất kỳ sự kiên nhẫn nào cho việc viện cớ hoặc phàn nàn. Ông không ngần ngại gọi bạn ra để nhắc nhở! Ông có sở trường khiến người khác lúng túng hoặc phát điên.

Bob cho phép tôi nghe các cuộc gọi điện đào tạo hoặc các khóa đào tạo chiến lược cùng những người tham gia kinh doanh khác. Đôi khi họ là trưởng nhóm của một nhóm khác, có lúc thì là một người vừa mới gia nhập nhóm của Bob. Tôi muốn nghe để ngấm và thấm nhuần càng nhiều kiến thức của ông càng tốt. Và đương nhiên là, tôi muốn áp dụng những chỉ bảo và lời khuyên của ông cho bản thân và cũng như công việc kinh doanh của tôi.

Thường thì, người mà ông nói chuyện hay nói những câu thế này: "Tôi đang thực sự gặp khó khăn. Tôi không đạt được mục tiêu. Tôi không tiến nhanh như tôi mong muốn." Lúc đầu, tôi nghĩ ông ấy sẽ chia sẻ một số bí mật nghề nghiệp hay lời khuyên khôn ngoan nào đó hoặc vài lời khích lệ. Thế nhưng, những lời khuyên đơn giản đến ngớ ngẩn cứ như người nhận là một kẻ ngu ngơ không biết gì. Thực tế, đó thường là cách mà cuộc gọi kết thúc, nhưng người ngờ nghệch ấy không dám nói gì vì họ biết ông đã đúng.

Các cuộc gọi của Bob bao giờ cũng bắt đầu theo một cách giống nhau, người kia cảm ơn ông đầu tiên, rồi lái vào câu hỏi của họ. Tôi luôn thích việc lắng nghe phản hồi của ông, rồi tôi phát hiện chúng đều kết thúc giống hệt nhau. Ông sẽ nói: "Ôi, ôi, ôi! Từ từ đã nào. Trước khi ta bắt đầu đào sâu vào vài câu hỏi của cậu, để tôi hỏi cậu vài câu hỏi mà tôi có đã."

Rồi ông hỏi: "Cậu có cuốn lịch ở đó chứ?"

Ý ông là cuốn lịch để bàn. Sau đó, ông nói: "Hãy lật sang lịch tuần sau. Tôi muốn cậu đếm xem có bao nhiêu cuộc hẹn có trong lịch liên quan đến công việc kinh doanh của cậu." Một sự im lặng bao trùm – sự im lặng không hề thoải mái.

Tôi có thể cảm nhận sự khốn khổ của họ khi câu trả lời bật ra từ miệng họ. "Không" hoặc may ra là "Tôi có hai cuộc!" Bob sẽ tiếp tục: "Để tôi hỏi cậu điều này, nếu cậu là nha sĩ và cậu không có (hoặc có hai) cuộc hẹn trong lịch vào tuần tới, cậu nghĩ cậu có thể trụ lại với nghề trong bao lâu?" Hoặc ông nói: "Nếu cậu là chủ tiệm làm tóc, cậu mở lịch tuần tới và không có cuộc hẹn nào, cậu nghĩ rằng cửa tiệm của cậu còn tồn tại được trong bao lâu?"

Bạn là một nhà tiếp thị mạng lưới. Nếu bạn không có cuộc hẹn nào trong lịch cho tuần tới, *bạn* kỳ vọng là bạn sẽ trụ lại trong ngành này được bao lâu?

Tôi chắc chắn là bạn hiểu, điểm mấu chốt vô cùng sáng tỏ cho những người mà Bob đang nói chuyện, và đó thường là phần kết thúc của đào tạo chiến lược.

BỐN KIỂU CUỘC HẸN

Hiển nhiên, để xây dựng một doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới lớn mạnh và thành công, bạn cần phải có những cuộc hẹn. Nhưng nó đưa đến câu hỏi: *Nên đưa cuộc hẹn kiểu nào vào lịch?* Tôi sẽ mô tả 4 kiểu cuộc hẹn mà bạn nên có trong lịch của bạn mỗi tuần, và rồi trong các chương tiếp theo tôi sẽ đi sâu vào từng kỹ năng liên quan tới chúng. Đây là các kỹ năng cơ bản giúp mở khóa cho thành công của bạn trong ngành tiếp thị mạng lưới.

Số 1: Tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng. Đây là cuộc hẹn gắn bạn với những người mới có thể trở thành khách hàng và nhà phân phối tiềm năng của bạn. Tiếp thị trực tuyến thông qua các phương tiện truyền thông xã hội hoặc các chiến dịch tiếp thị hiện hành sẽ thu hút mọi người vào phễu kinh doanh của bạn. Ngoài đời, việc gặp gỡ diễn ra ở các sự kiện, hội chợ

thương mại hoặc tiếp xúc với nhiều người mà bạn gặp trong cuộc sống hằng ngày. Cuối cùng, bạn đang tiếp cận và liên lạc với những khách hàng và nhà phân phối tiềm năng mới theo nhiều cách.

Số 2: Thuyết trình. Bạn có khách hàng và nhà phân phối tiềm năng, vậy bây giờ bạn phải gặp gỡ họ để thuyết trình. Nói cách khác, bạn phải chia sẻ câu chuyện với khách hàng và nhà phân phối tiềm năng mới đó. Trong các cuộc hẹn thuyết trình, bạn giới thiệu sản phẩm hoặc cơ hội của doanh nghiệp bạn – hoặc cả hai, tùy tình huống.

Số 3: Theo sát. Theo sát khách hàng và nhà phân phối tiềm năng nghĩa là liên lạc với những người đã nghe bạn thuyết trình. Bạn muốn xây dựng mối quan hệ với họ, và đo độ sẵn sàng trở thành khách hàng hay tham gia vào nhóm của bạn. Đồng thời, bạn và người đó đều cần quyết định bước tiếp theo sẽ là gì.

Số 4: Hợp tác. Các cuộc hẹn cuối cùng và có lẽ là quan trọng nhất trong lịch là những cuộc hẹn tiến tới hợp tác. Bạn muốn tất cả các bên liên quan đến hoạt động kinh doanh của bạn đều nắm rõ hành trình tiến tới thành công sớm, và trong những buổi làm việc đó, mỗi nhà tiếp thị mới sẽ biết chính xác điều họ cần nắm được để bắt đầu công việc *ngay lập tức.*

Hãy nghĩ như sau: 4 kiểu cuộc hẹn này là các hạng mục hành động duy nhất giúp tạo dựng công việc kinh doanh và tạo ra thu nhập cho bạn. *Tất cả mọi thứ khác đều là những công việc bên lề.* Học tập thông qua lắng nghe hoặc đọc những cuốn sách hay rất quan trọng. Những bài podcast cũng rất tuyệt vời và giúp nuôi dưỡng tư duy của bạn. Nhưng không gì trong số đó sẽ tạo nên công việc kinh doanh hoặc thu nhập cho bạn; bạn phải hành động. Hãy đảm bảo rằng lịch mỗi tuần của bạn lấp đầy những cuộc hẹn như trên, điều này sẽ tạo ra sự khác biệt trong việc đạt được mục tiêu... nếu không, bạn sẽ gia nhập danh sách cộng đồng những người thất bại trong tiếp thị mạng lưới!

Tôi khuyên bạn nên đọc cuốn *Mastery* (tạm dịch: Thành thạo) của Robert Greene. Cuốn sách này đã cung cấp cho tôi công thức để trở thành một người thành thục mọi kỹ năng hoặc vấn đề của mình. Nếu bạn áp dụng công thức đó cho các kỹ năng trong cuốn sách này, không gì có thể cản trở bạn trở thành một nhà tiếp thị mạng lưới chuyên nghiệp.

Tóm lại, đầu tiên, chúng ta cần quan sát thật kỹ cuốn lịch của bạn,

sử dụng *Công thức của sự giàu có* và kiếm chỗ để có thể sắp xếp càng nhiều cuộc hẹn thuộc bốn loại kể trên trong lịch của bạn càng tốt.

CÔNG THỨC CỦA SỰ GIÀU CÓ

Tôi học được Công thức của sự giàu có từ Cindy Samuelson, một người bạn thân lâu năm, một người thầy, đồng thời cũng là người đóng góp cho cuốn sách này.

Tôi chia sẻ điều này bởi nó thực sự rất đáng ngạc nhiên. Giống như là một cú bạt tai khi bạn nghe thấy điều đó lần đầu tiên, nó thực sự khiến bạn phải nhìn nhận lại cách bạn "tiêu pha" thời gian.

Ý tưởng mà Công thức của sự giàu có truyền tải là: Chúng ta đều có 24 giờ như nhau mỗi ngày. Sự khác biệt giữa chúng ta ngày hôm nay và chúng ta 1 năm sau hoặc 5 năm là cách chúng ta sử dụng thời gian.

Bây giờ, nếu bạn hỏi mọi người có bao nhiêu giờ trong một tuần, hầu hết mọi người đều không thể đưa cho bạn câu trả lời, chứ đừng nói đến việc họ có thể trả lời bạn cách họ tiêu pha chừng ấy thời gian.

Vì thế, hãy bắt đầu và chia nhỏ như sau:

24 giờ/ngày 7 ngày/tuần = 168 giờ/tuần.

Tất nhiên, có một vài nhu cầu mà hầu hết mọi người đều dành vài giờ để làm. Ví dụ, ta đều cần ngủ. Không có cách nào khác để thay đổi điều đó.

8 giờ/ngày để ngủ x 7 ngày/tuần = 56 giờ/tuần để ngủ.

Tôi biết. Hầu hết mọi người đều ước là mình có thể ngủ 8 giờ/ngày. Nhưng ta cứ bắt đầu và sử dụng 8 giờ để dễ minh họa.

Tiếp theo, chúng ta cần trả tiền hóa đơn (làm việc). Nếu bạn chưa chủ động về tài chính, chúng ta vẫn phải làm một công việc gì đó để hướng tới giấc mơ, bất kể giấc mơ đó là gì. Vì thế, hầu hết mọi người cần khoảng 40 giờ/tuần cho việc đó.

8 giờ/ngày làm việc x 5 ngày/tuần = 40 giờ/tuần.

Bạn có lẽ đang nghĩ: *Ước gì tôi chỉ làm có 40 tiếng/tuần. Tôi làm hơn*

như thế nhiều. Ồ, nếu bạn đang làm hơn 40 giờ/tuần với công việc mà bạn không yêu thích, có lẽ bạn sẽ muốn làm một điều gì khác đi. Có một công việc nào cho bạn đủ thu nhập để trả hết hóa đơn chỉ với 40 giờ/tuần hoặc ít hơn không? Công việc hiện tại của bạn thực sự cần hơn 40 giờ/tuần không, hay là bạn cho phép công việc chiếm nhiều thời gian hơn? Bất kể là cái gì, có lẽ đây là lúc để bạn đọc cuốn *Tuần làm việc 4 giờ* của Tim Ferris! Cuốn sách này đã thực sự thay đổi cuộc đời tôi.

Cuối cùng, chúng ta cần thời gian cho các hoạt động giải trí, bạn bè, gia đình và những thứ tương tự. Hãy cho bạn 6 tiếng mỗi ngày để làm việc đó.

CÁI GÌ? Không có lý nào mà tôi có đến 6 giờ rảnh rỗi hay dành thời gian cho gia đình cả! Tôi biết. Chúng ta sẽ điều chỉnh ngay. Cứ viết xuống cái đã rồi tôi sẽ giải thích.

6 giờ/ngày x 7 ngày/tuần = 42 giờ rảnh rỗi mỗi tuần.

Vậy thì…

- 168 giờ mỗi tuần TỔNG
- 56 giờ để ngủ
- 40 giờ để làm việc
- 42 giờ rảnh rỗi
- = 30 giờ dôi ra mỗi tuần [*Ôi trời!*]

Điều này sẽ khiến bạn thắc mắc… Vậy tất cả thời gian đó trôi đi đâu?

Nhiều người trong chúng ta cắt gọt mọi thứ không mang lại giá trị cho cuộc sống. Việc đi lại hằng ngày có thể tiêu tốn 20 giờ mỗi tuần đối với nhiều người và thậm chí việc ăn uống đơn giản có thể chiếm nhiều thời gian hơn thế. Liệu có thể chuyển những khoảng thời gian bị lãng phí vô ích thành thời gian có ích được không? Tất nhiên là được! Sử dụng thời gian đi lại mỗi ngày để nghe sách nói và bài trình bày chứa đầy thông tin truyền cảm hứng. Đây cũng có thể là khoảng thời gian tuyệt vời để kết nối với khách hàng và nhà phân phối tiềm năng cùng những thành viên trong nhóm nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh! Điều tương tự có thể áp dụng với ăn uống. Giờ nghỉ trưa có thể là khoảng thời gian tuyệt vời để học hoặc sử dụng điện thoại, trong khi bữa tối là thời gian quý giá dành cho gia đình hoặc bạn bè.

“Nhưng, hoàn cảnh của tôi khác. Tôi không có nhiều thời gian như những người khác.”

Có, bạn có chứ. Bạn có 24 giờ mỗi ngày, giống hệt mọi người. Và cách bạn sử dụng mỗi phút trong 24 giờ đó là hoàn toàn phụ thuộc vào bạn. Bạn có nhớ, chúng ta đã bàn về tầm quan trọng của việc chịu hoàn toàn trách nhiệm về cuộc đời bạn trong chương trước chứ? Áp dụng điều này vào cuốn lịch của bạn giống hệt như khi áp dụng cho mọi thứ khác. Nó giúp chúng ta nhận ra mỗi phút của một ngày được dành cho những hoạt động mà ta lựa chọn. Vâng, từng phút. Chúng ta thường nói những câu như: “Tôi *phải* làm việc này” nhưng đó là lời biện minh muôn thuở mà ta tự nhủ với chính mình. Chúng ta đều có vô số việc có thể làm vào bất kỳ lúc nào. Bất cứ thứ gì ta *chọn* để làm trong lúc này là một lựa chọn *không* làm thứ khác.

Hầu hết chúng ta đều chạy từ khủng hoảng này sang khủng hoảng khác và không thực sự biết cách quản lý thời gian. Chúng ta không có hình thức xử phạt và bảo vệ thời gian của mình, vì thế nó bị phí phạm vào những việc nhỏ nhặt và sự thúc giục của những người khác, cuối cùng, ta chẳng có thời gian nào dành cho bản thân. Nếu bạn chọn làm theo *Công thức của sự giàu có,* bạn sẽ có bước đi đầu tiên để kiểm soát thời gian rảnh rỗi. Quản lý theo cách vắt kiệt từng giây phút quý giá. Hoàn toàn có thể có được một đêm ngủ trọn giấc, có nhiều thời gian thư giãn và *vẫn* dư ra 30 giờ mỗi tuần!

Vậy thì bạn cần làm gì với 30 giờ đồng hồ mới phát hiện này?

Cindy Samuelson khuyên bạn nên dành một giờ mỗi ngày để “mài sắc lưỡi cưa của bạn”. Điều này có nghĩa là hãy thu nạp thật nhiều điều hay lẽ phải vào đầu thông qua việc đọc sách (có thể trong lúc di chuyển!).

Điều tuyệt vời mà tôi thấy chính là kể cả khi bạn dành 1 giờ mỗi ngày cho Buổi sáng diệu kỳ, bạn *vẫn* còn 23 giờ dư ra nữa trong tuần! Và, cách bạn phân bổ 23 giờ thực sự sẽ lấp đầy chỗ trống giữa bạn bây giờ và bạn của 1 năm hay 5 năm sau. Đó có thể là các cuộc hẹn mà bạn đã lên lịch và các thương vụ mà bạn chốt, sử dụng 23 giờ dư ra này để tạo dựng công việc kinh doanh, xây dựng giấc mơ của bạn, hoặc đạt được mục tiêu bạn mong muốn.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Cindy Samuelson

http://www.cindysamuelson.com

http://www.facebook.com/cindy. samuelson1

http://www.twitter.com/cindysam2002

https://www.linkedin.com/pub/cindy-samuelson

Mẹ tôi là một người mẹ đơn thân với 5 đứa con, trong đó tôi là con cả. Tôi bắt đầu làm việc khi 17 tuổi, tốt nghiệp trung học năm 18 tuổi và cố gắng hoàn thiện 80 giờ tín chỉ trong trường đại học trước khi hoàn cảnh cá nhân buộc tôi phải nghỉ học.

Ngay khi còn là một đứa trẻ mới lớn, tôi đã biết chắc chắn một điều mà bản thân hằng mong muốn. Để tôn vinh tất cả những hy sinh mà mẹ tôi đã dành cho chúng tôi, tôi muốn trở thành *một người có đời sống hôn nhân hạnh phúc;* tôi muốn *ở nhà và nuôi dưỡng con cái*; tôi muốn *giàu có.*

Tôi bắt đầu công việc kinh doanh tại nhà vào năm 1983. Là một học sinh xuất sắc, tôi được đào tạo bởi nhiều cái tên vĩ đại trong ngành. Tôi đã sớm học cách đưa ra những ưu tiên: "Đầu tiên là Chúa, thứ hai là gia đình, thứ ba là sự nghiệp. Tôi kiếm được 1 triệu đô-la đầu tiên trước sinh nhật lần thứ 40… và thêm 1 triệu đô-la nữa vào sinh nhật lần thứ 42.

Tôi gắn bó với sự nghiệp này đến nay đã gần 40 năm. Tôi luôn nói rằng tôi không bao giờ chán việc mình đang làm và *vẫn căng tràn nhiệt huyết.* Tôi vẫn tin tưởng rằng nếu mọi người biết đến những gì tôi biết về tiếp thị mạng lưới, họ sẽ điều hành, dang rộng đôi tay và tự tin bước vào tương lai tươi sáng.

Đối với tôi, tiếp thị mạng lưới có nghĩa là lãnh đạo, yêu thương và là một phần của giải pháp. Nó là hy vọng, là nguyên tắc, là sự bền bỉ và thể hiện quyết tâm sắt đá. Đó là việc học các kỹ năng để rèn luyện sự thất vọng của bạn cũng như khuyến khích bản thân tiến lên trong những thời khắc đen tối. Đó là việc học để trở thành một người tuyệt vời hơn và đặt nhu cầu của người khác lên trước nhu cầu của chính mình.

Tôi đã được mời xuất hiện trong sách và tạp chí, được các tác giả đoạt giải Pulitzer phỏng vấn. Tôi đã nhận được sự tung hô trong

những căn phòng chật kín với hơn 10.000 nhà tiếp thị mạng lưới. Tôi đã giúp đỡ hơn 45 hộ gia đình tạo ra thu nhập hơn 1 triệu đô-la bằng tiếp thị mạng lưới. Tôi không ngừng cổ vũ cho thành công của họ.

Từ người làm chủ cho tới người phân phối, tôi đã gặp rất nhiều người tuyệt vời trong kinh doanh. Điều đó có nghĩa là, tôi ở vị trí không cần phải liệt kê bằng cấp, tất cả các tước hiệu và giải thưởng không còn khiến tôi hứng thú nữa. Dù tôi luôn có mục tiêu tài chính chuyên nghiệp, nhưng mục đích duy nhất của tôi là giúp đỡ mọi người. Tôi không có nhu cầu làm gì thêm ngoài việc giúp đỡ người khác phát triển kỹ năng. Vì thế, tôi cho rằng 20 năm tới sẽ là thời gian có giá trị nhất trong sự nghiệp của tôi.

Buổi sáng diệu kỳ của Cindy:

- Tôi bắt đầu một ngày bằng cách kết thúc nó thật tốt. Sau sinh nhật lần thứ 40, tôi kỹ tính hơn trong việc tẩy trang, tẩy tế bào chết và dưỡng ẩm da (*Tôi ước mình có thói quen này khi còn là cô gái mới lớn!*). Nhưng quan trọng hơn làn da, tôi vô cùng cẩn thận với việc đánh răng và sử dụng chỉ nha khoa. Tôi làm việc trên giường cho tới giờ đi ngủ. Tôi ngủ ngon trong khoảng 6,5 giờ và cảm thấy khá mệt nếu ngủ quá 8,5 giờ. Trong 25 năm trở lại đây, chúng tôi không đặt tivi trong phòng còn điện thoại để chế độ máy bay. Tôi nghĩ phòng ngủ là nơi để nghỉ ngơi, tâm sự và ngủ.
- Tôi dậy sớm mà không cần đến chuông báo thức. Tôi chắc chắn mình là chú chim hạnh phúc nhất buổi sáng. Tôi cũng phát hiện ra thật khó để kéo mọi người trong gia đình dậy vào 4 giờ sáng.
- Tôi uống thuốc bổ đầu tiên và ăn một bữa sáng giàu đạm sau đó trong khoảng 90 phút. Một quả trứng luộc và hoa quả tươi là sự lựa chọn hoàn hảo.
- Là một người truyền cảm hứng, tôi đọc và viết trong ít nhất 1 giờ mỗi sáng.
- Tôi là người hành động vì mục tiêu và tôi viết các mục tiêu từ năm 1990. Tôi nhận xét các mục tiêu và liệt kê chúng vào một cuốn nhật ký luôn mang theo người.
- Tôi cũng kết hợp cầu nguyện, thiền và biết ơn. Vài năm trước, tôi đã khám phá ra cách tìm về các nguyên tắc từ thời thơ ấu (một cách nói khác của câu: Tôi thường tìm thấy bản thân khi cúi đầu, khuỵu gối).

- Tôi thường vận động bằng cách làm việc nhà, đi bộ, leo núi, đạp xe. Jawbone, chiếc máy tôi đã đeo từ tháng 5 năm 2014, là thiết bị nhắc nhở tôi phải đi đủ 10.000 bước mỗi ngày.
- 7 giờ 30 phút sáng: Tôi sẵn sàng đánh răng, tắm, trang điểm và thay quần áo.
- Tôi bắt đầu làm việc lúc 8 giờ 30 phút sáng.

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Cindy, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Cindy.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Keala Kanae

www.KealaKanae.com

Facebook.com/keala.kanae

Keala được giới thiệu vào lĩnh vực tiếp thị mạng lưới năm 18 tuổi và nhanh chóng gắn bó với ngành chỉ hai tháng sau đó.

Anh tốt nghiệp đại học với tấm bằng Cử nhân Tâm lý học năm 2006 tại Đại học Hawaii nhưng thất bại trong 11 năm làm kinh doanh.

Năm 2010, anh quay lại ngành tiếp thị mạng lưới trong khi đang làm việc tại một tiệm cà phê.

Một số thành tựu của Keala:

- Đạt thu nhập 5 con số sau 7 tháng quay lại lĩnh vực tiếp thị mạng lưới.
- Được mời làm diễn giả tại nhiều sự kiện với sự tham gia của hàng nghìn người.
- Lọt top 0,00025% trong công ty tiếp thị mạng lưới với hơn 200.000 đại diện.
- Đã đào tạo 4 người có thu nhập 6 số và nhiều nhà tiếp thị mạng lưới toàn thời gian khác.
- Đi đầu trong hoạt động phát triển một phễu kinh doanh trực tuyến hiện đang tạo ra doanh thu hằng tháng 6 số cho đội ngũ của anh và giúp họ vươn lên vị trí số 1 về năng suất trong công ty của anh.

- Người hướng dẫn chuyên sâu về các chủ đề thế hệ lãnh đạo trực tuyến, quảng cáo trên Facebook, bán hàng thôi miên và thuyết phục.
- Gần đây cho ra mắt sản phẩm đào tạo của riêng mình với doanh thu đạt mức hơn 130.000 đô-la trong 30 ngày đầu tiên.
- Niềm vui lớn nhất của anh là dạy và đào tạo những nhà tiếp thị mạng lưới cách gia tăng hiệu quả cho quá trình kinh doanh trực tuyến mà anh đã sử dụng để tạo ra trên 1 triệu đô-la doanh thu gộp chỉ trong hai năm.

Buổi sáng diệu kỳ của Keala:

- Đọc các bài viết về kinh doanh khởi nghiệp/phát triển cá nhân/ảnh hưởng cá nhân (tối thiểu 30 phút).
- Quyết tâm buổi sáng (5 phút).
- Thực hành Biết ơn (5 phút).
- Thiền/Tĩnh tâm (5-10 phút).
- Nghe các chương trình radio hằng ngày nhưng không nhất thiết là buổi sáng.

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Keala, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Keala.

Chương 7

Kỹ năng làm chủ tiếp thị mạng lưới - Số 1: tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng

Bất cứ khi nào bạn cảm thấy mình đang lẫn vào đám đông, hãy dừng lại và xem xét mọi thứ một cách thật kỹ càng.

- MARK TWAIN, tác giả kinh điển người Mỹ, một người hài hước

Mỗi cuộc hẹn trong 4 kiểu cuộc hẹn mà tôi đã trình bày ở chương trước thực sự rất quan trọng đối với sự thành công của bất cứ nhà tiếp thị mạng lưới nào; tuy nhiên, ở đầu danh sách luôn là việc tìm kiếm những khách hàng và nhà phân phối tiềm năng. Tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng là kỹ năng đầu tiên bạn phải nắm vững để trở thành một chuyên gia tiếp thị mạng lưới cấp cao.

Tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng là một chủ đề thực sự rất rộng lớn, bởi nó được thực hiện bằng nhiều cách khác nhau; có vô số lựa chọn để thực hiện cả ở trên mạng lẫn trực tiếp. Hầu hết các nhà quản trị tiếp thị mạng lưới hiện nay đều thu về những khoản lợi nhuận khổng lồ từ cả hai phương tiện này.

Khách hàng và nhà phân phối tiềm năng được định nghĩa là "đối tượng khách hàng và nhà tiếp thị có triển vọng hoặc có khả năng". Về cơ bản, hoạt động tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng không có gì phức tạp ngoài việc tiếp cận với những người mới mà bạn cho là có tiềm năng sử dụng sản phẩm của bạn, và/hoặc những nhà tiếp thị cho doanh nghiệp của bạn, và mời họ cân nhắc sử dụng các dịch vụ mà bạn cung cấp.

Nghe có vẻ đơn giản, phải không? Thật ra, nó đúng là như vậy đó.

NHỮNG NGƯỜI ĐÓ – HỌ Ở ĐÂU?

Bạn có thể tìm thấy họ ở khắp mọi nơi! Có rất nhiều nhà tiếp thị mạng lưới chinh phục các chiến lược tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng trực tuyến bằng cách chạy quảng cáo để kéo lượng truy cập tới các trang tiếp thị trực tuyến của họ – đây là một phương pháp tiếp thị trực tuyến vô cùng tuyệt vời. Số còn lại, những người tự nhận là không sành sỏi về công nghệ, thích tìm kiếm khách hàng tiềm năng trực tiếp hơn bằng cách tiếp cận, gặp gỡ mọi người xung quanh. Bạn có thể gặp được những con người tuyệt vời ở các quán cà phê, cửa hàng tạp hóa, thậm chí là cả trên máy bay và sân bay hay các triển lãm thương mại. Có những người thậm chí còn đạt được thành công ngoài sức tưởng tượng với các chiến dịch gửi thư trực tiếp.

Làm thế nào để có thể xây dựng một chiến lược hiệu quả với bạn? Hãy học hỏi từ mô hình của các nhà tiếp thị mạng lưới thành công khác. Bạn không cần phải tái tạo tất cả những gì họ có, chỉ cần học hỏi những việc đã đem lại hiệu quả của họ. Tốt nhất là nên tìm một ai đó thuộc công ty của bạn. Trên thực tế, cơ hội làm việc với một nhà lãnh đạo thành công là lý do chính đáng để bạn tham gia vào công ty đó ngay từ những phút giây ban đầu.

TÔI PHẢI TÌM HỌ Ở ĐÂU?

Câu trả lời vô cùng đơn giản, đó là hãy sống một cuộc đời thật đẹp. Nghĩa là, bạn hãy sống một cuộc đời thật vui vẻ và hạnh phúc, cùng những chiến lược tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng bền vững, tuyệt vời nhất trên thế giới mà bạn có. Coi việc gặp gỡ nhiều người là một điều nhất định bạn phải thực hiện, và bạn sẽ (mãi mãi!) không bao giờ hết người để gặp gỡ, tán chuyện cùng cả. Một người luôn vui tươi, hạnh phúc và ngập tràn năng lượng sẽ là một thỏi nam châm cực mạnh thu hút những người tuyệt vời – những người xuất sắc mà bạn luôn muốn tìm kiếm. Điều cuối cùng bạn cần biết, đây là một chiến lược mà bất cứ ai, bao gồm cả bạn, đều có thể làm được.

Một điều tôi luôn chỉ cho các thành viên mới trong nhóm là: Hãy lên danh sách tất cả những điều bạn luôn mong muốn đạt được. Những điều gì mà bạn luôn mong sẽ học hỏi hay thực hiện được chúng? Những nơi mà bạn hằng mong ước được đặt chân tới? Có thể bạn luôn mong đợi được biết thêm về Nhu thuật. Điều đó thật tuyệt vời – Nhu thuật cực kỳ nổi tiếng, bạn sẽ gặp được rất nhiều

người thú vị ở đó. Hãy tìm một *võ đường* ở gần nơi bạn sinh sống, sau đó đăng ký lớp học hằng tuần, và dĩ nhiên, gặp gỡ tất cả mọi người trong lớp. Nếu bạn muốn học thêm một ngoại ngữ, hãy đăng ký một lớp học ở một trường cao đẳng cộng đồng hoặc trung tâm ngoại ngữ gần nhà. Bạn mong muốn được làm trưởng nhóm một nhóm học tập nào đó hay muốn đi học lại, nhận một tấm bằng, có thể là MBA chẳng hạn? Vậy thì đăng ký ngay các lớp học buổi tối, sau đó tự thành lập hoặc tham gia nhóm học tập. Nếu bạn khao khát được trở thành một vận động viên nhảy dù, hãy bắt đầu làm điều đó vào mỗi ngày cuối tuần. Nếu bạn yêu những cuốn sách ảnh? Tham gia vào một hội nhóm về sách ảnh ngay thôi!

Để tìm tất cả những hội nhóm mà bạn mong muốn được tham gia ở khu vực của bạn, bạn có thể truy cập Meetup.com, đây là nguồn thông tin tuyệt vời dành cho bạn. Bạn sẽ tìm thấy gần như tất cả những hội nhóm mà bạn đang mong muốn. Nếu bạn thích đàm luận về chính trị, hãy tham gia vào các nhóm chính trị. Bạn muốn có một cơ thể săn chắc? Hãy tham gia vào các nhóm điền kinh hoặc các lớp luyện đạp xe[10]. Bạn muốn đi du lịch? Hãy chọn ngay cho mình một chuyến tham quan xuyên quốc gia của *National Geographic* và thỏa sức ngắm nhìn thế giới. Đoán xem, ai sẽ cùng bạn chia sẻ những điều đó? Rất nhiều, rất nhiều người thú vị ở đó luôn sẵn sàng chia sẻ những sở thích đó cùng bạn.

Mỗi hoạt động này sẽ đem tới cho bạn một cuộc sống phong phú và những cơ hội rộng mở. Xuyên suốt chặng đường, bạn gặp gỡ rất nhiều người mới, những người có thể là khách hàng tiềm năng hay các nhà tiếp thị sáng giá trong tương lai cho doanh nghiệp của bạn.

ĐIỀU THÚ VỊ BÍ MẬT

Điều thú vị bí mật mà bạn sẽ phải giữ vững trong suốt quá trình tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng là một thái độ tích cực, và sức lôi cuốn không thể cưỡng lại, phát triển thông qua việc áp dụng phương pháp Life S.A.V.E.R.S.

Lên kế hoạch cho việc gặp gỡ mọi người ở bất cứ nơi nào bạn tới, đặc biệt là những người thực sự hứng thú với nhóm của bạn, thu hút đúng đối tượng, những người sẵn sàng đăng ký và mua các sản phẩm bạn có, thậm chí là cả việc nhận lại được những giá trị, những phương thức sống mới lạ... tất cả những điều đó sẽ đóng góp cho thành công của chính bạn. Sự phát triển bản thân sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng gặt hái được những kinh nghiệm cho

việc kinh doanh.

Hãy tưởng tượng toàn bộ nhóm của bạn (thậm chí công ty của bạn) cùng thực hành phương pháp Life S.A.V.E.R.S. Học cách đạt được sự thống nhất toàn diện cho cả nhóm? Cần phải cung cấp những tư liệu hình ảnh gì để giúp nhóm bạn có thể dễ dàng hình dung các công việc, hoạt động cần thiết để họ kiếm khoản lời lớn từ việc tiếp thị? Nghe thật tuyệt, phải không nào?

BÁN HÀNG Ư? THẬT Á?

Khi thực hiện việc tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng, bạn có thể sẽ lo lắng về hai chữ *bán hàng*, là một nhân viên bán hàng hay thậm chí bị coi như một nhân viên bán hàng. Khi nhắc đến "nhân viên bán hàng", người ta thường dễ liên tưởng đến bộ dạng của gã nhân viên bán xe giảo hoạt, mái tóc bóng lộn vuốt ngược ra sau cùng những mánh khóe lươn lẹo. Có lẽ bạn đã từng có ý định mua xe, rồi nhân viên bán hàng dẫn bạn đến văn phòng của anh ta, sau đó bắt đầu gây áp lực buộc bạn ký vào hợp đồng mua bán. Nếu đây là tất cả những gì bạn hình dung về việc bán hàng, tôi nghĩ bạn nên cân nhắc lại. Lấy những điều đó làm ví dụ cho việc bán hàng thật sự là một sai lầm.

Đúng là những tình huống bán hàng như vậy không hề thú vị hay hiệu quả. Trong những trường hợp đó, bạn thường không mua hàng, hoặc nếu có, bạn hẳn sẽ tự hỏi thế quái nào mình lại đưa ra được quyết định đó vậy. Hãy cùng nói về việc chào hàng cũng như bán hàng đúng cách.

Luôn ghi nhớ điều này khi bạn bước vào công cuộc tìm kiếm khách hàng cũng như các nhà tiếp thị tiềm năng: Công việc của bạn là kết hợp những kiến thức có được về sản phẩm, dịch vụ và các cơ hội với hiểu biết về cuộc sống, mong muốn và nhu cầu hiện có của đối tượng mục tiêu để *giúp họ* quyết định xem có nên lựa chọn những gì bạn cung cấp và chúng có mang đến lợi ích cho họ hay không. *Đây* mới là cách bán hàng chuẩn xác nhất.

Giúp mọi người *đưa ra* được quyết định mua hàng đúng đắn mới là mục đích chính xác của việc bán hàng. Là một nhà tiếp thị cũng như bộ mặt đại diện của công ty, mỗi cơ hội, mỗi sản phẩm bạn có, là cách bạn giúp mỗi đối tượng tiềm năng của mình đưa ra quyết định đúng đắn giúp cuộc đời họ dễ thở hơn, thậm chí là ngay cả khi họ nói không với những gì bạn đề nghị.

Biết cách để họ rời đi khi họ không phù hợp với các sản phẩm hay

mục tiêu của doanh nghiệp đề ra, đó là lúc bạn đã trở thành một nhân viên bán hàng giỏi. Việc mà bạn đang làm là tìm kiếm những người có thể nhận được nhiều lợi ích nhất từ những gì bạn cung cấp (về sản phẩm hoặc kinh doanh). Công việc của bạn là định hướng khách hàng và giúp họ có được những quyết định đúng đắn. Đó mới đúng là việc người bán hàng phải làm!

TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI LÀ TRÒ CHƠI TÍNH ĐIỂM – BẠN NHẤT ĐỊNH PHẢI GIÀNH CHIẾN THẮNG!

Điều thú vị ở đây là bạn cần có nhiều cuộc hẹn (để nói chuyện) hơn là chỉ một người trong danh sách khách hàng và nhà phân phối tiềm năng của bạn. Nếu chỉ có một người duy nhất để làm việc cùng, bạn nhất định *phải* khiến cho người đó đồng ý! Cả thế giới của bạn sẽ chỉ xoay quanh chữ "đồng ý" của anh ta. Nếu anh ta đồng ý, bạn như thể đang đứng trên đỉnh của thế giới, nhưng nếu từ chối, thì đó thực sự là một ngày vô cùng tồi tệ (và thậm chí ngày mai cũng chẳng thể tuyệt vời nổi). Khi chỉ có một người trong lịch hẹn, bạn sẽ vô cùng lo lắng về những gì có thể xảy ra sau đó. Và vì nếu chỉ có một người duy nhất, áp lực sẽ đổ dồn lên bạn!

Cách duy nhất để thoát khỏi áp lực từ viễn cảnh "người đó nhất định phải đồng ý" là hãy mang về cho mình 15-20, hay thậm chí là 40-50 khách hàng và nhà phân phối tiềm năng ở bất kỳ thời điểm nào. Khi có nhiều người để quan tâm, việc bị một người từ chối chẳng còn là vấn đề gì quá to tát. Hơn nữa, bạn thậm chí còn thấy phấn khởi vì điều đó, kiểu như: "Cám ơn Chúa, cuối cùng thì con cũng tìm ra mẫu người cần loại bỏ khỏi danh sách của mình."

Khi bạn dãn mọi thứ ra, các áp lực cũng "mỏng" đi. Nhờ có những cuộc hẹn này, bạn sẽ vô cùng hào hứng rà soát từng người một, tập trung vào những khách hàng và nhà phân phối tiềm năng nhất trong danh sách của mình. Việc xây dựng nền tảng kinh doanh cũng vì thế mà trở nên thú vị và bớt căng thẳng hơn nhiều. Thật thú vị khi cố gắng thu hút thật nhiều người, nếu cuộc hẹn bị hủy bỏ hay bạn bị từ chối thì cũng chẳng sao. Như vậy tốt hơn nhiều so với việc không có ai để lựa chọn ngay từ đầu.

ĐỒNG Ý SỚM SẼ TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT

Mục tiêu đầu tiên bạn phải đạt được chính là thu được một vài lời đồng ý càng sớm càng tốt. Việc sớm nhận được lời đồng ý sẽ khiến bạn cảm thấy thoải mái hơn và tự tin hơn vào những gì bạn đang làm vì bạn biết chắc rằng mình đã đi đúng hướng. Bạn sẽ mau

chóng muốn nhận thêm nhiều lời đồng ý khác và thậm chí giúp những nhà tiếp thị mới gia nhập nhóm cùng đạt được điều đó.

Khi ai đó mới gia nhập vào hệ thống kinh doanh của tôi, tôi sẽ khuyên họ chỉ nên tập trung xây dựng chiến lược tìm kiếm khách hàng tiềm năng bền vững, đồng thời khuyến khích họ tiếp tục gặp gỡ và nói chuyện với gia đình, bạn bè. Bạn phải liên lạc với bạn bè của mình và nói rằng: "Này, mình đang có một vài sản phẩm hay ho. Cậu có hứng thú xem qua không?" Những người bạn thân thiết cũng như gia đình bạn sẽ là những người đầu tiên nói lời đồng ý và ủng hộ bạn. Một vài người trong số họ có thể cho rằng bạn bị điên, nhưng kể cả khi điều đó xảy ra thì vẫn sẽ đỡ hơn là người lạ làm điều đó với bạn. Khi đã tập dượt qua và thành công với điều đó, bạn sẽ cảm thấy vô cùng tự tin cho những lần thử sức tiếp theo.

Mặt khác, điều cuối cùng bạn muốn làm với bất kỳ người mới nào (kể cả chính bạn) là tiếp cận những người đang cảm thấy mông lung hoặc giúp đỡ ai đó đang cảm thấy bị đe dọa. Những cuộc gọi ban đầu thường không hiệu quả lắm, bạn có thể bị từ chối ngay tắp lự hay rơi vào thế bí với những câu hỏi giời ơi đất hỡi. Bạn bỗng dưng thấy việc gọi điện thoại thật đáng sợ. Nếu vậy, hãy thử bắt đầu với các mục tiêu ở cấp độ thấp xem sao (ví dụ như gia đình, bạn bè thân thiết, hay đồng nghiệp của bạn). Với mỗi cuộc gọi và mỗi yêu cầu, bạn sẽ dần cải thiện các kỹ năng của mình, sự tự tin cũng dần được tăng lên và bạn sẽ cảm thấy mọi thứ khá khẩm hơn. Từ đó, bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn cho những việc tiếp theo cũng như gặt hái được những thành công lớn hơn thế nữa.

CHÀO HÀNG

Hoạt động tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng tốt nhất còn được gọi là *chào hàng*. Việc cố gắng thuyết phục hoặc bán sản phẩm hay cơ hội cho một ai đó, những người chúng ta gặp, những người chúng ta hứng thú, đều phải trải qua một quá trình dài vô cùng tận. Họ có thể nói "có" với những cơ hội hay các sản phẩm – hoặc cả hai. Hoặc cũng có thể nói "không" – và điều đó cũng chẳng sao cả. Công việc của bạn là chào mời, lôi kéo họ đến buổi giới thiệu sản phẩm (chủ đề này tôi sẽ nói kỹ hơn ở phần tiếp theo). Bạn mời họ tham gia buổi giới thiệu sản phẩm, cho dù đó là một buổi gặp mặt công ty, video trực tuyến, hội thảo trên mạng[11], những cuộc gọi hội nghị hay những cuộc gọi ba bên với nhà tài trợ hoặc cấp trên của bạn, thậm chí chỉ là tiệc gia đình thôi cũng được.

Hãy nhớ rằng, chào hàng chứ *không* phải trình diễn sản phẩm. Mục đích chính của việc này chỉ là để gợi ra sự quan tâm của họ, dẫn dắt họ đến buổi giới thiệu sản phẩm. Vậy nên, hãy để họ tự tò mò với điều đó. Đừng cho họ biết tất cả những lợi ích tuyệt vời nhất mà sản phẩm hay các cơ hội của bạn đem lại. Rồi khi họ bắt đầu đưa ra những câu hỏi, hãy nói rằng buổi giới thiệu sản phẩm sẽ làm rõ hơn về vấn đề đó. Mục đích của việc chào hàng là gợi lên sự tò mò của người nghe chứ không phải là giải đáp chúng.

Hãy mời càng nhiều người càng tốt. Đừng gói gọn số lượng câu trả lời mà bạn có được. Bạn càng nhận được nhiều câu trả lời, lợi nhuận bạn thu về càng tăng theo thời gian.

CẦN MỜI BAO NHIÊU NGƯỜI?

Tất cả bọn họ. Không hẳn là vậy, nhưng ít ra tôi cũng thu hút được sự tập trung của bạn mà, phải không? Khi các nhà tiếp thị mới bắt đầu làm việc này, họ rất phấn khích khi mời được ai đó tới buổi giới thiệu sản phẩm (có thể là trực tuyến hoặc trực tiếp). Họ khoe: "Tôi đã mời được hẳn 15 người, nhưng mà chỉ có một, hay chẳng có ai tới dự cả" rồi than vãn: "Chúa ơi, thật khó để có thể mời được ai đó thực sự tới dự."

Vậy để tôi hỏi bạn một câu này: Hãy thử cấp cho mỗi người đến dự buổi ra mắt sản phẩm của bạn 100 đô-la, bạn nghĩ sẽ có bao nhiêu người đến tham dự buổi ra mắt, bất kể sản phẩm đó là gì đi chăng nữa? Tôi cá chắc rằng bạn sẽ trả lời: chắc có một vài người, có thể vậy! Bạn nhầm rồi! Bạn có thể thu hút hàng trăm, thậm chí là cả nghìn người tới tham dự.

Vì vậy, vấn đề ở đây không phải là bạn có thể mời mọi người tới buổi giới thiệu hay không mà là bạn hoàn toàn có thể mời họ đến. Tất cả những gì bạn cần làm chỉ là khiến cho *lời mời* của bạn có sức lôi cuốn hấp dẫn đặc biệt, đủ để họ thấy mình có thể nhận được nhiều giá trị khi tham dự mà thôi. Điều quan trọng nhất là bạn phải cho họ thấy được giá trị hay lợi ích nhận về. Nếu bạn đang tự hỏi rằng làm thế nào để lời mời trở nên hấp dẫn, hãy tìm người giỏi nhất công ty hoặc cấp trên của bạn, những người đã thuyết phục thành công người khác nhận lời mời của họ, và làm y như những gì họ đã làm, nói những gì họ đã nói, rồi bạn sẽ nhận được những kết quả như những gì họ đã đạt.

LÝ DO VÀ ĐỐI TƯỢNG

Có một vài điểm chính cần lưu ý khi bạn mời ai đó tới tham dự

buổi giới thiệu của mình. Trước khi bắt đầu câu chuyện, xác định rõ tại sao mình lại bắt chuyện với người này. Tại sao bạn chọn họ để chào mời các sản phẩm, dịch vụ của mình? Tôi mong bạn sẽ trả lời những gì thực tế nhất. Lời mời trân quý nhất chính là một lời mời được suy tính cẩn thận và chất chứa tất cả say mê từ đáy lòng.

Tôi hy vọng bạn chào mời họ bởi bạn biết bạn có thể hiểu họ nhiều hơn và cảm thấy những gì bạn cung cấp sẽ phù hợp với nhu cầu của họ. Cách duy nhất để có thể hiểu về họ chính là dành thời gian đặt câu hỏi.

Ví dụ, bạn gặp một ai đó trong lớp học tiếng Tây Ban Nha. Bạn sẽ có chút thời gian chào hỏi để hỏi họ đôi điều, tìm hiểu về lối sống, ước mơ và mong muốn của họ. Họ có thể nhắc đến những gì họ đang làm, những gì họ muốn làm – mong muốn kiếm được nhiều tiền hơn hay đủ tiền đi du lịch tới Tây Ban Nha để sử dụng ngôn ngữ mới mình đang học. Khi bạn đặt ra càng nhiều câu hỏi, họ cung cấp càng nhiều thông tin có lợi giúp bạn tìm ra cách mời họ tới xem những gì bạn có.

Mặt khác, nếu bạn chẳng có lý do gì để chào mời người đó (ngoài lý do là họ còn thở), ngay lập tức họ sẽ biết bạn chỉ đang muốn kiếm lợi từ họ. Họ nhận ra bạn chỉ coi họ như món hàng kiếm lời chứ không thực sự quan tâm họ. Mọi người đều có khả năng phân tích hành vi, họ biết ý định thực sự của bạn là gì, mà không cần bạn tiết lộ điều đó. Hãy luôn chân thành và kết quả sẽ khiến bạn phải kinh ngạc.

Tôi không biết phải nhấn mạnh điều này sao cho đủ. Quên mấy lời ba hoa đi. Đừng lo lắng gì tới việc phải làm cho thật đúng. Cứ thành tâm thôi. Cởi mở. Chân thành khi trò chuyện với mọi người. Dù từ chối, nhưng họ vẫn tin bạn đang thẳng thắn với họ. Niềm tin bao giờ cũng có giá trị bền lâu.

NÓI CHUYỆN TỰ NHIÊN

Có một điều khá thú vị xuất hiện mỗi khi một cá nhân nào đó tham gia mạng lưới tiếp thị. Họ thường rất thích các sản phẩm hay những cơ hội, nhưng đột nhiên, họ đánh mất khả năng nói chuyện tự nhiên vốn có và trở thành chiếc máy đọc.

Điều quan trọng nhất là hãy giữ cho câu chuyện được tự nhiên và hứng khởi, kể cả sau khi yếu tố "chào hàng" bắt đầu len lỏi vào đó.

Cân nhắc thật kỹ điều này: Khi bạn xem một bộ phim tuyệt vời và cảm thấy thích thú với nó, hãy đưa nó vào câu chuyện mà không

cần suy nghĩ sâu xa hơn, chia sẻ điều đó với những người bạn gặp sau đó. Ví như, khi gặp bạn của mình vào hôm sau, hãy kể cho anh ấy biết bạn đã xem một bộ phim tuyệt vời như thế nào trước đó, hoặc thậm chí bạn cũng có thể đăng cảm nghĩ của mình lên Facebook: "Vừa mới xem *Nhiệm vụ bất khả thi* phần 3 xong. Hay quá xá các mẹ ạ! Mẹ nào không coi thì phí quá!" Chỉ vậy thôi, còn gì đơn giản hơn thế?

Bạn không cần bất kỳ một khóa đào tạo nào để biết cách giới thiệu về một quán ăn ngon hay một sản phẩm tuyệt vời mà bạn vừa mới thử (bạn còn nhớ cảm giác lần đầu tiên được chạm vào một chiếc iPhone chứ?). Bạn đã từng khiến một người bạn quyết định mua một món đồ gì đó chỉ qua đánh giá của bạn chưa? Có phải vì bạn đã đọc cuốn sách dạy kỹ năng thu hút sự chú ý do Robert Cialdini viết? Dĩ nhiên không rồi! Bạn chia sẻ bằng tất cả sự phấn khích và lòng chân thành, cũng như sự nhiệt tình tận tâm của bạn.

Bạn đã từng bao giờ giới thiệu một sản phẩm nào đó thật hăng say rồi đột nhiên ngừng lại và nói: "Này, đáng lẽ tôi nên được trả tiền môi giới mới đúng chưa?" Giờ thì bạn có thể rồi đó. Đó cũng có thể là một phần vấn đề của bạn.

Thử lấy một ví dụ về điều tôi đang nói tới nhé, dạo qua các trang mạng xã hội và nhìn vào cách các nhà tiếp thị mạng lưới giao tiếp trên đó. Hầu hết họ đều làm rất tệ. Bài viết của họ có thu hút sự tập trung của bạn không? Nó khơi gợi sự thích thú của bạn hay khiến bạn lướt nhanh qua? Bạn có cảm thấy sự nhiệt tình, chân thành của họ trong cách họ giới thiệu sản phẩm không, hay chỉ đơn thuần muốn bán hàng mà thôi?

Các nhà tiếp thị mạng lưới không dễ gì thành thạo kỹ năng trò chuyện tự nhiên trong ngày một ngày hai. Khi ai đó vừa mới gia nhập một doanh nghiệp, họ thường mất luôn khả năng nói chuyện một cách tự nhiên khi muốn giới thiệu về một sản phẩm hay dịch vụ nào đó mà họ cung cấp. Làm thế nào để vượt qua điều đó? Khi bạn biết lúc nào thì nó hiệu quả, khi nào thì không, đó là thời điểm bạn làm chủ được kỹ năng ấy. Khái niệm này áp dụng cho cả mạng xã hội lẫn đời thực, nhưng mạng xã hội là nơi tuyệt vời nhất để học hỏi và thực hiện điều này. Lên mạng (hãy thử nó với Facebook, đó là nơi tuyệt vời để bắt đầu) và xem cách mọi người chia sẻ hoặc giới thiệu về một sản phẩm nào đó mà không vì bất cứ lợi nhuận nào. Bạn có thể thấy một ai đó đăng dòng trạng thái kiểu: "Tôi vừa đặt chuyến xe Uber đầu tiên. Dịch vụ vô cùng tuyệt vời! Giờ thì tôi hiểu tại sao các hãng taxi truyền thống ghét

Uber đến thế!" Bạn có thể đọc cả những phản ánh về dịch vụ trên các ứng dụng mà ai đó yêu thích. So sánh chúng với cuộc giao tiếp gượng gạo của bạn. Một khi bạn đã hiểu vấn đề nằm ở đâu, thì những câu hỏi này sẽ bật ra tự lúc nào.

- Họ đang sử dụng ngôn ngữ nào?
- Sự khác biệt giữa những gì được nói ra và có hiệu quả với những gì được nói ra theo cách vụng về, lúng túng là gì?
- Lưu ý tại sao có một số người thoải mái khi giao tiếp còn một số lại không.

Để tôi làm rõ vấn đề hơn nhé, mục tiêu của việc giao tiếp tự nhiên không phải là để cố gắng hay hoàn thành nhanh chóng nhiệm vụ giới thiệu một sản phẩm hay dịch vụ nào đó mà bạn được trả công. Tất nhiên, trong hầu hết trường hợp, đó là điều hiển nhiên. Mục đích chính của việc này là làm sao để bạn quên đi việc mình được trả tiền để làm điều đó, làm sao khiến người nghe cảm thấy hứng thú với những sản phẩm hay dịch vụ bạn đưa ra, cũng như cho họ thấy lợi ích mà họ đạt được từ những gì bạn đang giới thiệu. Nếu học được cách giới thiệu về sản phẩm, hay dịch vụ, thậm chí là cả doanh nghiệp của bạn thật tự nhiên, bạn sẽ thu được những kết quả vô cùng khác biệt về cách mọi người phản hồi lại bạn – cả trực tuyến lẫn ngoài đời thực.

ĐỪNG GIÚP TÔI BẤT KỲ ĐIỀU GÌ

Ngay từ khi bắt đầu, bạn muốn theo đuổi những gì dễ dàng, vì vậy, có thể bạn sẽ đề nghị bạn bè hay gia đình giúp đỡ, và dành thời gian xem xét nhưng gì bạn đang giới thiệu. Nhưng đây không phải là một chiến lược dài hạn thích hợp. Những người thân thiết với bạn chỉ là số ít những người may mắn được tham gia vào kế hoạch tập dượt của bạn. Tôi muốn bạn nhớ kỹ rằng bạn đang không tìm kiếm những người dễ rủ lòng thương hại bạn. Bạn đâu tuyệt vọng đến thế, khách hàng tiềm năng của bạn chẳng bao giờ thương tiếc hay ưu ái bạn đâu.

Nếu bạn cố gắng tiếp cận theo cách: "Này, làm ơn, hãy làm ơn giúp tôi được không?" hay tệ hơn là "Làm ơn thương tôi mà mua đi, hãy rủ lòng thương lấy tôi mà mua nó," thế thì thật là thảm hại và không xứng đáng nhận được sự chú ý từ khách hàng và nhà phân phối tiềm năng. Hãy nhớ rằng, bạn đang cung cấp chính xác những gì họ cần, có thể đem lại lợi ích cho họ. Công việc của bạn là tìm ra họ. Suy cho cùng, bạn muốn mỗi khách hàng và nhà phân phối tiềm năng, dù không mua hàng của bạn, vẫn ra về với ấn

tượng rằng bạn muốn tìm hiểu về nhu cầu của họ và giúp họ chứ?

LỜI CHÀO MỜI

Vì vậy, bạn sẽ dũng cảm bước ra thế giới và tiếp cận được một khách hàng tiềm năng! (Xin chúc mừng!) Bạn phấn khích vì gặp được những người thực sự hứng thú với câu chuyện của bạn, nhìn bạn với ánh mắt lấp lánh đầy mong ước. Bạn thấy mình có thể làm tốt mọi việc, hay thấy rằng dịch vụ cũng như sản phẩm của bạn có thể giúp thay đổi cuộc đời của họ theo chiều hướng tốt hơn.

Nhưng, bạn sẽ nói gì đây? Đó hẳn là câu hỏi đáng giá hàng triệu đô-la đúng không?

Bạn sẽ đề nghị khách hàng và nhà phân phối tiềm năng xem xét sản phẩm hoặc dịch vụ của mình, và trong một số trường hợp, cân nhắc cả cơ hội kinh doanh của bạn nữa. Dưới đây là 3 bí kíp có thể tác động tới thành công của việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng:

Bí kíp 1: Phương pháp tiếp cận thị trường

Câu hỏi mang tính ảnh hưởng nhất trong việc tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng là: ""Này, dạo gần đây tôi được đề nghị làm marketing cho một công ty mới ra mắt dòng sản phẩm X. Chúng tôi đang tìm kiếm vài người dùng thử và đưa ra đánh giá khách quan về chúng. Đổi lại, chúng tôi sẽ hoàn lại bất kỳ chi phí phát sinh cho những người không cảm thấy hứng thú với sản phẩm đó. Đánh giá về giá thành, sản phẩm và quy trình sử dụng thực sự rất đáng giá với chúng tôi. Bạn có hứng thú tham gia cùng chúng tôi không?"

Bí kíp 2: Phương pháp "Bạn từng nói..."

Tôi từng nói về tầm quan trọng của việc dành thời gian để tiếp cận mọi người và đặt một vài câu hỏi tới họ, cũng như cách để những câu hỏi đó mở ra cho bạn các cơ hội mới. Vâng, đây chính là lúc để bạn sử dụng những gì bạn đã thu thập được. "Bạn biết đó, tôi đang nghĩ tới bạn và tình hình tài chính eo hẹp hiện tại của bạn. Bạn từng chia sẻ rằng bạn đang tìm thêm việc để làm tại nhà. Chà, tôi không biết liệu việc này có phù hợp với mong muốn của bạn không, nhưng tôi muốn chia sẻ với bạn. Bạn có muốn nghe không?" Họ đưa ra vấn đề, và giờ là lúc bạn đưa ra giải pháp khả thi cho vấn đề đó. Đây chính là cách tiếp cận thoải mái và tự nhiên nhất.

Bí kíp 3: Phương pháp tiếp cận bằng lời khuyên chân thành

Cách tiếp cận này khá đơn giản. Bạn chỉ việc khen ngợi khách hàng tiềm năng và đưa ra một lời đề nghị kiểu: "Này, tôi vừa biết một điều rất thú vị. Tôi sẽ rất vui nếu được kể với bạn về điều đó, vì [hãy chèn thêm một lời khuyên thật chân thành vào] thành thật mà nói tôi thấy nó khá hợp với bạn. Bạn có thể làm được nhiều việc với nó đấy. Nhưng không biết bạn có hứng thú không?" Biết đâu trong số họ có ai đó có tố chất lãnh đạo hoặc nhạy bén về kinh doanh và có thể nhìn ra những gì mà người khác không ngờ tới; họ có thể là người rất quan tâm đến vấn đề sức khỏe hay được mọi người xung quanh quý trọng. Bằng những câu khen ngợi chân thành nhất, hãy mở lòng với họ về những gì bạn sẽ nói tiếp theo. Thêm vào đó, hãy nói với họ rằng bạn nhận thấy chia sẻ của bạn có thể hoặc chưa hẳn đã phù hợp ngay lúc đó, nhờ vậy, họ có thể thoải mái từ chối mà không lo làm bạn tổn thương. Hãy loại bỏ tâm lý căng thẳng của họ trong suốt quá trình trò chuyện.

SỬ DỤNG PHƯƠNG PHÁP LIFE S.A.V.E.R.S

Khi chuẩn bị thực hiện một lời chào mời nào đó, bạn nên trực quan hóa lời mời sao cho nó diễn ra một cách hoàn hảo nhất. Trên thực tế, quá trình này chỉ cần vài phút. Nếu không, nó cũng giúp bạn dễ dàng tiếp nhận sự thật rằng lời mời ấy không hiệu quả và có lẽ bạn đã không tiếp cận được người đó.

Tùy vào từng tình huống mà bạn có thể đưa ra những lời khẳng định của mình, như: "*Tôi để mọi người nói nhiều về bản thân họ hơn vì tôi thực sự quan tâm đến những gì họ chia sẻ về cuộc sống và không ngại đưa ra lời khen chân thành dành cho họ. Dù họ có để tâm đến điều đó hay không, tôi vẫn rất vui vì họ đã cởi mở với mình!*" Suy nghĩ của bạn ảnh hưởng rất lớn đến kết quả của việc bạn đang làm.

Hãy nhớ rằng, trong lúc bạn còn đang mải lo lắng về việc những người khác phản hồi bạn ra sao, chính họ cũng đang đau đáu về việc mọi người nghĩ gì về họ. Tiềm năng hay loại bỏ. Đó là lựa chọn của bạn.

TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG VÀ NHÀ PHÂN PHỐI TIỀM NĂNG THÔNG QUA MẠNG XÃ HỘI

Tôi khuyên bạn nên học cách sử dụng mạng xã hội đúng cách, vì các công cụ tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng của chúng thực sự rất mạnh mẽ. Nếu công ty của bạn đang có ý định

tấn công một thị trường mới, mạng xã hội sẽ giúp bạn tìm ra những người ở trong thị trường đó ngay lập tức một cách *miễn phí*. Từ đó, bạn cũng có thể tìm ra những chiến lược mạnh mẽ khác cho phép bạn tiếp cận nguồn nhân lực không giới hạn ngay sau khi học được cách kết nối mọi người trên mạng ảo đó. Có những chiến lược miễn phí và cả những chiến lược phải trả phí nhưng tất cả chúng đều thay đổi rất nhanh, và xứng đáng để bạn bỏ thời gian ra học hỏi.

Mạng xã hội và tiếp thị mạng lưới có thể trở thành chủ đề của bất cứ cuốn sách nào, một chương nhỏ hoặc cả cuốn sách. Tôi khuyên bạn nên tìm đọc cuốn *Magnetic Sponsoring: How to Attract Endless New Leads and Distributors to You Automatically* (tạm dịch: Cách thu hút khách hàng nhà phân phối tiềm năng một cách tự động) của Mike Dillard. Đó là một cuốn sách tuyệt vời, một khởi đầu hoàn hảo để tìm hiểu về tìm kiếm khách hàng tiềm năng trực tuyến.

Tôi nhắc lại, nguyên tắc tìm kiếm, giới thiệu sản phẩm cũng như tuyển dụng *trực tuyến* không khác gì so với *đời thực* cả. Tìm kiếm khách hàng và nhà phân phối tiềm năng luôn là hoạt động gặp gỡ mọi người, tìm hiểu những gì quan trọng nhất với họ và xây dựng mối quan hệ. Bạn phải tìm được những chiến thuật mà bạn cảm thấy hứng thú, và có những người cộng tác cùng làm việc với bạn, thực hiện nhất quán và liên tục cho đến khi xây dựng được một tổ chức cấp vốn cho giấc mơ của mình.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Rob Robson

www.RobRobsonBlog.com

Facebook.com/ebizrobson

Twitter: @ebizrobson

Năm 21 tuổi, Rob, từ một con nghiện và mắc bệnh trầm cảm trở thành một người độc lập về tài chính kiêm diễn giả chuyên nghiệp chỉ trong 6 tháng xa rời hoàn toàn các phương tiện truyền thông và đắm mình trong các cuốn sách về phát triển cá nhân 6-10 tiếng mỗi ngày.

Rob và vợ mình, Kenyon, đã đạt danh hiệu cao quý "Nhà khai vấn đời sống" trong công ty của họ, với mức thu nhập trung bình là

137.441 đô-la mỗi người.

Vợ chồng Robson có 5 người con, và họ tiếp tục nuôi sống gia đình bằng khoản "thu nhập" tăng theo cấp số nhân.

Buổi sáng diệu kỳ của Rob:

- Một ngày của tôi thường bắt đầu vào khoảng 6-7 giờ sáng, tùy thuộc vào thời điểm cái "đồng hồ báo thức" nhào vào giường và đánh thức tôi dậy.
- Việc đầu tiên tôi làm sau khi thức dậy là xem lịch trình ngày hôm đó trên điện thoại.
- Chúng tôi luôn cố gắng cầu nguyện vào mỗi sáng và nhắc về những trải nghiệm đã qua của gia đình (đôi khi, chúng tôi phải vội vàng cầu nguyện trước khi lũ trẻ chỉ chực nhảy ra khỏi xe và lao vào lớp khi chuông trường vang lên!)
- Trừ lúc Kenyon có thai hay khi đứa con mới sinh quấy, vợ chồng tôi thích tập thể dục cùng nhau mỗi sáng, có thể là cùng đến phòng tập, tùy thuộc vào lịch của chúng tôi ngày hôm đó.
- Tôi thường vào phòng làm việc lúc 9 giờ 30 phút sáng rồi mở máy tính.
- Tôi viết ra các ưu tiên quan trọng nhất cần hoàn thành trong ngày hôm đó và gửi đến từng cá nhân trong nhóm của mình.
- Trong các tổ chức lớn hơn, tôi cùng Kenyon sẽ tập trung vào việc tư vấn cho ba nhà lãnh đạo hàng đầu của mỗi nhóm. Việc này bao gồm cả nghiên cứu số thành viên, tổ chức họp (trực tiếp hoặc qua video trực tuyến) mỗi tháng, cũng như chuẩn bị sẵn những câu hỏi thường gặp cần thiết.
- Với các nhóm nhỏ hơn, tôi tự hỏi hai câu hỏi mỗi sáng (trước khi kiểm tra e-mail hoặc tài khoản mạng xã hội). Một là, tôi đang đặt trọng tâm vào đâu? (Ai là đối tác mới nhất, đầy nhiệt huyết nhất và tập trung nhất trong đội của mình). Hai là, tôi đang phát triển ai? (Tôi thường sử dụng các chỉ số hệ thống để xác định người sẽ nhận được kết quả và xứng đáng với thời gian tôi bỏ ra trong ngày).
- Tôi nghe các tập tin âm thanh về phát triển bản thân trung bình từ 3-4 tiếng mỗi ngày, để luôn ở trạng thái tập trung cao độ và tràn đầy nhiệt huyết! Khoảng 15 năm trước, tôi thường dành ít nhất 3-4 giờ mỗi ngày cho việc rèn luyện phát triển bản thân. Tôi thích nghe các bản thu âm và luôn

sắp xếp dành ít nhất 3 lần 45 phút đến 1 giờ nghe những bản thu âm đó mỗi ngày. Tôi cũng thường xuyên nghe chúng khi lái xe và khi ra khỏi xe, tôi sẽ dùng tai nghe Bluetooth để tiếp tục nghe.

- Tôi cũng hay đọc sách trước khi ngủ. Tôi thường dành 20 phút đến 2 giờ để đọc Kinh thánh hoặc sách phát triển bản thân.

Để đọc thêm các bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Rob, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Rob.

Chương 8

Kỹ năng làm chủ tiếp thị mạng lưới - Số 2: giới thiệu sản phẩm và cơ hội

Không ai mua một chiếc máy khoan chỉ vì họ muốn khoan. Họ mua vì họ muốn tạo ra một cái lỗ. Do đó, nếu muốn bán được máy khoan, hãy quảng cáo về việc chúng tạo ra những cái lỗ như thế nào – chứ KHÔNG phải là thông tin về chiếc máy khoan đó!"

- **PERRY MARSHALL,** Chiến lược gia về tiếp thị trực tuyến, doanh nhân kiêm tác giả

Xin chúc mừng! Bạn đã chia sẻ chân thành về sản phẩm hoặc dịch vụ của mình và cũng đã có người muốn tìm hiểu về chúng. Vậy giờ, tôi sẽ bày cho bạn cách trở thành "diễn giả" xuất chúng, đem sản phẩm và cơ hội mà bạn đang có đến với "khán giả". Nếu chỉ mới là tân binh trong lĩnh vực tiếp thị mạng lưới, có thể bạn đang nghĩ rằng hẳn phải còn lâu lắm bạn mới trở thành diễn giả siêu đẳng hay thậm chí là khiến người khác tin vào cơ hội mà bạn đang thấy.

Trước khi tôi nói kỹ hơn vào vấn đề này, hãy để tôi kể về lần giới thiệu đầu tiên của mình. Đó là năm 2004, khi đó tôi chỉ mới 22 tuổi. Tôi khá thành thạo trong việc kinh doanh và bắt đầu xây dựng một đội ngũ cho riêng mình. Chỉ ít tuần sau khi tôi dấn thân vào sự nghiệp tiếp thị mạng lưới, một trong những nhà tiếp thị mới của tôi đã quyết định kết nối tôi với những người mà họ nghĩ có thể tham gia công việc này.

Tôi thực sự lo lắng trước bài giới thiệu đó, không hẳn là vì tôi sợ thuyết trình – tôi có kinh nghiệm bán hàng, tôi biết mình sẽ trình

bày rất tốt. Nhưng những câu hỏi cứ bật ra trong tâm trí tôi: *Tại sao anh ta lại mang những đối tác tiềm năng đó đến cho tôi, chứ không phải ai đó giỏi hơn, nhiều kinh nghiệm hơn tôi? Cấp trên của tôi thì sao, cố vấn của tôi, hay một ai đó có đủ điều kiện hơn tôi để nắm bắt cơ hội này?*

Dĩ nhiên, bạn sẽ chẳng bao giờ có thể ỷ lại mãi vào các cố vấn hay cấp trên của mình; bạn phải học cách hoàn thiện và chịu trách nhiệm với chính công việc kinh doanh của mình, cũng như học cách giới thiệu về các sản phẩm và cơ hội mà bạn có. Nếu bạn không có cố vấn hay một đội ngũ vững mạnh, hãy tìm họ ngay từ khi mới bắt đầu. Nếu đã có rồi, bạn có thể dựa vào họ vài tuần hay vài tháng đầu. Cuối cùng, bạn sẽ phải trở thành nguồn lực cần thiết cho cả nhóm, và tốt nhất là dạy họ cách tự duy trì mọi thứ càng sớm càng tốt. Bạn học hỏi, rồi lãnh đạo, và dạy những người khác phương pháp lãnh đạo. Đó chính là bản chất hoạt động của tiếp thị mạng lưới!

NGHỆ THUẬT THUYẾT TRÌNH

Quay lại với bài thuyết trình đầu tiên của tôi: Tôi đã thực hiện một cuộc gọi ba bên với một gã tên là Mike từ một thị trấn nhỏ ở Idaho. Tại thời điểm đó, công ty tôi đã sử dụng một đĩa CD tổng hợp các bài diễn thuyết của những người có thu nhập cao nhất để làm nguồn tài liệu cho các bài thuyết trình quan trọng của chúng tôi. Đĩa CD cung cấp cái nhìn toàn diện về công ty, sản phẩm, cũng như cơ hội mà chúng tôi có. Tôi từng nghe CD này rất nhiều lần và ghi lại những chi tiết đáng chú ý, thậm chí tôi nằm lòng từng từ trong các bài trình diễn giới thiệu đó, đó chính xác là những gì tôi đã làm với Mike.

Nhưng thật bất ngờ, Mike đã không đăng ký tham dự. Tôi đã sững sờ khi các thành viên của mình, những người đã lên lịch cuộc gọi giữa tôi và Mike, coi đó là lỗi của tôi và ước gì đã giới thiệu Mike cho người khác có nhiều kinh nghiệm hơn tôi. Nhưng điều đó đã không xảy ra. Các thành viên trong nhóm của tôi thực sự ấn tượng với những gì tôi kỳ công chuẩn bị. Chắc chắn một điều, Mike mà đăng ký tham dự thì họ còn vui hơn nhiều, nhưng những gì tôi lên kế hoạch cho bài thuyết trình đầu tiên cũng khiến họ vô cùng hào hứng. Việc đó thực sự đã tác động tới sự tự tin của họ về việc bắt đầu bài thuyết trình của riêng mỗi người.

Nhớ lại những gì mà chúng ta đã thảo luận, về lợi thế và cả những bất lợi mà bạn đang có. Chúng không hề có thật. Trong khi bạn lo lắng và cho rằng mình đã làm náo loạn cả bài thuyết trình, thì

người nghe lại bị thu hút bởi những gì bạn nói, chúng *không hề* bóng bẩy và (dường như) ai cũng có thể làm được điều này.

Lúc mới bắt đầu, chìa khóa quan trọng để có được một bài thuyết trình trơn tru là không tự mình trình bày. Bài thuyết trình đầu tiên đó nên được một thành viên khác giàu kinh nghiệm hơn trong nhóm thực hiện, thông qua một công cụ nào đó như video, hội thảo trên web hay các cuộc gọi nhiều bên. Ví dụ, bạn có thể đưa khách hàng và nhà phân phối tiềm năng tới quán cà phê, một bữa tiệc gia đình, hay thậm chí là một hội nghị tại khách sạn, nơi những thành viên trong nhóm của bạn đang thuyết trình.

Quan điểm của tôi là, khi mới bắt đầu, tốt hơn hết bạn chỉ nên là người lắng nghe, chứ không phải người thuyết trình. Ai cũng có một đường cong biểu trưng cho việc học hỏi, và bạn đang ở dưới đáy của đường cong đó. Bạn là một điểm nối. Công việc của bạn là kết nối khách hàng tiềm năng với những người giới thiệu sản phẩm có tài năng thực sự. Và vai trò của bạn ở thời điểm đó là một diễn giả tài ba tương lai, tỉ mẩn ghi chép những gì bạn học hỏi được từ người đi trước, để sẵn sàng trở thành diễn giả đỉnh cao tiếp theo. Quá trình học hỏi này sẽ không diễn ra quá lâu đâu, tôi chắc chắn đó. Bạn có thể tìm hiểu tất cả những thông tin cần thiết để trả lời thành thục các câu hỏi và vượt qua những lời từ chối (tôi sẽ nói về chủ đề này sớm thôi) trong một thời gian ngắn để trở thành một diễn giả có ảnh hưởng lúc đầu, và cuối cùng là một ngôi sao nhạc rock thực thụ. Cách nhanh nhất để trở thành một diễn giả đỉnh cao chính là học hỏi và bắt chước những gì mà người đi trước đã làm. Tham gia và quan sát họ bất cứ khi nào bạn có thể từ những cuộc gọi đa bên, kể cả bản thu âm hay video mà họ có. Luôn mang bên mình một cuốn sổ tay hay một quyển nhật ký để ghi chép bất cứ từ khóa hay mẩu tin thú vị nào có ích cho bạn. Bạn cũng có thể cóp nhặt một vài đoạn thuyết trình hay ho mà bạn nghe được (qua thời gian) để tạo ra một bài diễn thuyết ấn tượng của riêng bạn.

Tôi đã ghi lại nhiều nhất có thể những bài thuyết trình tôi từng nghe qua. Sau đó, tôi bắt đầu nghiên cứu kỹ hơn về những gì mà chúng đưa ra, ghi chú những gì tôi có thể sử dụng cho những bài thuyết trình của riêng mình. Ngày nay, tất cả các hãng điện thoại đều tích hợp tính năng ghi âm. Do đó, rất dễ dàng để ghi lại những cuộc gọi, hay hội thảo trên web cũng như các buổi hội nghị, rồi lắng nghe hoặc xem lại chúng thật nhiều lần. Phân tích kỹ những gì chúng đề cập và tìm hiểu một chút về tâm lý bán hàng ở họ (nếu cần thiết, hãy mạnh dạn đề nghị diễn giả cung cấp cho bạn bất cứ thông tin chi tiết nào mà bạn muốn). Điều tuyệt vời nhất

mà những bản ghi âm đó đem lại chính là nó luôn có sẵn và bạn có thể tiếp cận hay xem lại chúng bao lâu tùy thích. Hãy thử tưởng tượng, một đối tác tiềm năng quan tâm tới việc bắt đầu một công việc kinh doanh mới, nhưng lại cảm thấy băn khoăn về những hạn chế của họ trong việc giới thiệu sản phẩm hay cơ hội. Bằng cách kết nối họ tới một công cụ nào đó, hay những người có kinh nghiệm trong nhóm của mình, bạn sẽ chỉ cho họ thấy những gì họ có thể làm được ở mức khởi điểm. Việc đó giúp bạn dễ dàng nhân rộng hoạt động kinh doanh của mình, và sự nhân rộng này giống như chất bôi trơn cho cỗ máy tiếp thị mạng lưới của bạn.

HÌNH DUNG TRƯỚC THÀNH CÔNG CỦA BÀI THUYẾT TRÌNH

Ngay bây giờ, tôi hy vọng phương pháp Life S.A.V.E.R.S sẽ trở thành một trong các thói quen thường ngày của bạn. Điều quan trọng là bạn phải hiểu khả năng tưởng tượng có tác động mạnh mẽ thế nào, đặc biệt khi bạn làm một điều gì mới – như xây dựng một doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới chẳng hạn.

Đừng chỉ hình dung rằng bạn đang thuyết trình. Xác định chính xác bạn đang nói về cái gì? Nói như thế nào? Các cử chỉ của bạn ra sao? Tư thế của bạn như thế nào? Câu hỏi mà khách hàng tiềm năng đặt ra cho bạn là gì và giải quyết ra sao?

Thực tế hóa những hình dung trước đó về bài thuyết trình, bao gồm cả việc bạn muốn nó kết thúc như thế nào giống như bài luyện tập thêm vậy. Mỗi buổi sáng, hãy hình dung về ít nhất một trong các bài giới thiệu sản phẩm có trong lịch trình của bạn ngày hôm đó. Tưởng tượng những người bạn gặp ngày hôm đó sẽ khiến bạn cảm thấy hào hứng hơn với những gì bạn sẽ cung cấp cho họ, đặt những câu hỏi tuyệt vời và trở thành một thành viên tích cực của nhóm bạn.

XÁC NHẬN CỦA BÊN THỨ BA

Bạn từng nghe câu: "Bạn sẽ không bao giờ có được lợi nhuận trong vùng an toàn của chính mình" chưa? Bạn có nghĩ đến cảm giác thất vọng khi mà bạn có điều gì đó tuyệt vời muốn chia sẻ với bạn bè và gia đình, nhưng họ (những người gần gũi, thân thiết với bạn nhất) lại chẳng hề lắng nghe? Ngược lại, bạn từng cảm thấy những người xa lạ không quen biết lại sẵn sàng lắng nghe bạn chưa? Một ngày nọ, tôi chợt nhận ra tôi giống bố mình ở khoản này.

Trong suốt cuộc đời, bố tôi là người rất ham học hỏi và nghe nhiều

thể loại nhạc khác nhau. Ông ấy thường nghe sách nói cũng như tham gia các khóa học hoặc đọc những cuốn sách tuyệt vời. Rất nhiều lần, bố đã giới thiệu cho tôi về một bài hát, một nghệ sĩ, cuốn sách, hay khóa học nào đó. Và vì một vài lý do nào đó, tôi sẽ ghi chép ngay lại mà không nghĩ ngợi gì giống như một phản xạ có điều kiện.

Tuy nhiên, khi tôi xem lại và bắt đầu nghe hoặc đọc một cuốn sách mà ông giới thiệu, trải nghiệm ấy gần như lúc nào cũng vô cùng tuyệt vời. Tại sao cái bản ngã tự nhiên của tôi lại không để tâm đến lời đề xuất của bố? Tôi không biết. Dường như chỉ là do bản tính con người thôi. (Xin lỗi bố!) Quá thân thiết với gia đình và bạn bè khiến chúng ta có xu hướng từ chối những lời đề nghị của họ. Trong khi tôi cần phải học cách lắng nghe bố mình nhiều hơn, chính tôi cũng bị vướng phải cái bẫy này. Điều đặc trưng ở đây là, những người thân của bạn có thể sẵn sàng mở lòng lắng nghe bất cứ điều gì bạn chia sẻ, nhưng họ chỉ nghe thôi, chứ hoàn toàn không để tâm một chút nào. Xác nhận của bên thứ ba, thông qua đội nhóm, người cố vấn hay thậm chí là một công cụ nào đó, sẽ là cầu nối gần nhất giúp bạn lên được chuyến tàu thành công.

Nhớ kỹ rằng, nếu bạn để một ai đó thuyết trình, vấn đề không nằm ở từ ngữ hay nội dung mà ở cách họ thu nhận thông tin hay nguồn thông tin đó. Hãy sử dụng sự xác nhận của bên thứ ba như một chìa khóa cho sự thành công của bạn trong mọi tình huống khi lời nói của bạn không đủ trọng lượng hay độ tin cậy.

LUÔN SẴN SÀNG KỂ CHUYỆN

Những câu chuyện luôn là cầu nối giữa người với người. Chúng ta thường thấy chính mình trong những câu chuyện của người khác, và những nhà lãnh đạo thì coi tiếp thị mạng lưới là "công việc của người kể chuyện". Có một câu nói kinh điển về bán hàng và tiếp thị mạng lưới là: "Người ta dùng dữ liệu để kể chuyện và dùng câu chuyện để bán hàng." Bởi con người là sinh vật có cảm xúc, nên chúng ta thường có xu hướng mua hàng dựa trên cảm xúc, sau đó mới hợp lý hóa sự mua hàng đó bằng một lý lẽ tự đặt ra. Quá trình độc thoại nội tâm của chúng ta thường bắt đầu với "Tôi muốn nó", sau đó mới tới lý do mua (thậm chí ngay cả khi điều đó gần như là có lý, sau khi đã phân tích và phán quyết theo lý trí!).

Vậy *tại sao* những câu chuyện lại có thể ảnh hưởng tới chúng ta một cách mạnh mẽ đến thế? Bạn nhớ những tế bào thần kinh phản chiếu trong chương phương pháp Life S.A.V.E.R.S chứ? Các tế bào gương này có khả năng khiến chúng ta hình dung ra những gì

sẽ xảy ra trong tương lai và học hỏi từ chúng như thể chúng ta đang trực tiếp trải nghiệm. Do vậy, bằng cách kể một câu chuyện hấp dẫn, khách hàng và nhà phân phối tiềm năng của bạn, ở một mức độ nào đó, sẽ thực sự trải nghiệm câu chuyện của bạn y như thể họ đã từng trải qua nó vậy. Câu chuyện của bạn càng cụ thể, sâu sắc, người nghe sẽ càng thấu cảm nhiều hơn.

Bạn đã thấy sức mạnh của điều đó chưa? Khách hàng và nhà phân phối tiềm năng có thể *trải nghiệm* sản phẩm thông qua những câu chuyện mà bạn kể về trải nghiệm của những người khác. Họ sẽ *cảm thấy* độc lập về tài chính như thế nào nếu bạn kể cho họ nghe câu chuyện về một người đã đạt được thành công trong việc đó. Đó chính là lý do tại sao những bậc thầy bán hàng, diễn giả và cả những nhà tiếp thị mạng lưới, không phải là người có những cơ sở nền tảng cũng như dữ liệu tốt nhất, mà chỉ đơn giản là những người kể chuyện cuốn hút nhất mà thôi.

Những câu chuyện có thể khiến bài giới thiệu của bạn trở nên sống động. Hãy đưa ra một loạt câu chuyện có liên quan tới sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn, mà ở những câu chuyện đó, chúng đều mang lại hiệu quả tuyệt vời cho người sử dụng. Kết hợp với các câu chuyện về thành công trong xây dựng doanh nghiệp đã khiến cuộc sống của mọi người thay đổi như thế nào – từ thu nhập, phong cách sống, các mối quan hệ hoặc những vấn đề nổi bật khác.

Lắng nghe cách ai đó kể về câu chuyện của chính họ. Đó sẽ là một gợi ý tuyệt vời để bạn học cách kể một câu chuyện của chính bạn. Dĩ nhiên, bạn có thể thu thập các câu chuyện đó từ những người liên quan đến sản phẩm và dịch vụ mà bạn giới thiệu ở công ty của bạn, nhưng ý tôi là những câu chuyện lý tưởng, phải là *những câu chuyện có thật từ các nhà tiếp thị mà bạn biết hoặc từng nghe danh*, ít nhất hãy để chúng liên quan đến những tình huống có thật trong cuộc sống của khách hàng tiềm năng mà bạn nhắm tới. Bạn kinh doanh càng lâu, kho truyện kể của bạn càng nhiều, và bạn sẽ thấy chúng thực sự hữu ích như thế nào trong việc lập luận phản bác các ý kiến trái chiều và tạo ra kỳ vọng cho sản phẩm, dịch vụ hay những cơ hội mà bạn đề ra.

KIỂM SOÁT CÁC Ý KIẾN PHẢN BÁC BẰNG SỰ KẾT NỐI

Tôi chỉ muốn nhấn mạnh hơn sức mạnh của những câu chuyện trong việc phản bác ý kiến. (Tôi sẽ nói kỹ hơn về các ý kiến trái chiều sau.)

Tôi đã từng gặp anh chàng tên Mark, người đang dần tuyệt vọng và kiệt sức với mong muốn bắt đầu sự nghiệp tiếp thị mạng lưới của mình, nhưng lại không có đủ tiền để bắt đầu nó. Không giống như nhiều người khác, anh ấy sẵn sàng làm bất cứ điều gì cho nó, kể cả phải bán nhà, bán xe, bán tivi để có vốn khởi nghiệp. Sau đó, anh ấy đã đi làm và xây dựng thành công một tập đoàn rất lớn, và ở thời điểm hiện tại, anh ấy đã trở thành một trong số những nhà tiếp thị mạng lưới thành công nhất mọi thời đại. Tiếp thị mạng lưới đã thay đổi cuộc đời anh ấy. Đoán xem, tôi đã làm gì khi mọi người nói với tôi rằng họ thậm chí còn chẳng có đủ tiền để bắt đầu? Tôi đã kể cho họ nghe về câu chuyện của Mark và nói: "Hãy mở ngay một gian thanh lý đồ đạc tại nhà!"

Một vài người nói rằng họ có ít thời gian để kinh doanh. Tôi sẽ đưa ra các câu chuyện về những người sẵn sàng dành thời gian cho nó hoặc những người vẫn thành công với vốn thời gian ít ỏi của họ.

Vài người khác lại nói họ không đủ khả năng chi trả cho sản phẩm hay dịch vụ của bạn. Bạn nên kể cho họ nghe về cách mọi người đã tiết kiệm tiền để được trải nghiệm các sản phẩm, dịch vụ mà bạn cung cấp.

Một số người lại quan tâm tới tiếp thị mạng lưới vì những điều họ đã từng nghe hay được trải nghiệm. Hãy chia sẻ các câu chuyện về những trải nghiệm tương tự và tìm hiểu cách truyền tải chính xác những gì họ muốn nghe cho tới phút chót.

Có rất nhiều câu chuyện liên quan đến đủ mọi kiểu người trong các tình huống khác nhau mà bạn có thể chia sẻ. Những câu chuyện này giúp bạn vượt qua những sự phản bác chung chung và chắc chắn sẽ đưa mọi thứ trong công việc kinh doanh của bạn vào đúng quy trình mà nó cần phải có.

CÂU CHUYỆN CỦA BẠN LÀ GÌ?

Một trong những câu chuyện hấp dẫn nhất mà bạn sắp chia sẻ phải thực sự là của bạn. Điều đầu tiên bạn muốn làm là phải chắc chắn rằng bạn có thể biến chúng thành một điều tuyệt vời! Bạn có thể chỉ mới bắt đầu với nghề tiếp thị mạng lưới, hoặc bạn đã làm việc đó trong một thời gian dài; đó không phải là vấn đề. Jim Rohn từng nói: "6 tháng vừa qua sẽ chẳng liên quan gì tới 6 tháng tiếp theo cả".

Quá khứ của bạn không phải là điểm tham chiếu để dự đoán tương lai. Bạn nên biến ngày hôm nay thành một khởi đầu cho

câu chuyện tuyệt vời tiếp theo của mình. Tuần tới, tháng tới, năm tới, bất kể lúc nào bạn cũng có thể viết ra những câu chuyện mới mẻ. Điều quan trọng là khi bạn đã có cho mình một câu chuyện thực sự hấp dẫn, hãy ngồi xuống và chia sẻ nó. Thậm chí bạn cũng có thể nói: "Bạn biết không, tôi ngồi rịt ở đây mà không hề có chủ đích từ trước. Rồi tôi đọc cuốn sách này và quyết định thay đổi cuộc đời mình để xây dựng doanh nghiệp. Tôi thực sự đã làm điều đó, và giờ 2 tháng trôi qua. Hãy nhìn tất cả những thành công mà tôi có được lúc này, tôi muốn bạn cùng làm điều đó với tôi!"

Tất cả chúng ta đều có một cơ hội, theo như những gì chúng ta biết để tự viết câu chuyện cuộc đời mình. Hãy khiến cho ngày hôm nay của bạn trở nên chủ động hơn và có ý thức hơn khi quyết định xây dựng câu chuyện mà bạn tự hào!

BÀI ĐÁNH GIÁ SAU CÙNG

Dù bài giới thiệu có diễn ra tốt đẹp hay không hay người thực hiện nó đã thể hiện như thế nào thì cũng không phải là vấn đề quá quan trọng. Bài đánh giá sau đó mới thực sự là một cơ hội tuyệt vời để học hỏi.

Trong vài giờ, tối đa là 24 giờ, hãy dành chút thời gian (thậm chí là 5 phút thôi cũng được) để ghi lại một số ghi chú trong nhật ký của bạn về những gì bạn đã làm đúng, hoặc làm khác đi, những cái đã thực sự đem lại hiệu quả và những gì bạn muốn thay đổi trong lần tiếp theo.

Bạn càng thực hiện, quan sát nhiều bài giới thiệu, trình độ của bạn sẽ càng được nâng cao. Đối mặt với nó, ngay từ lần đầu tiên bắt đầu một bài giới thiệu, bạn vô cùng lo lắng hay băn khoăn liệu bạn có quên những điểm mấu chốt không. Đừng quá căng thẳng, điều đó là hoàn toàn bình thường. Một khi đã làm điều gì hàng chục lần, bạn sẽ bắt đầu cảm thấy đó như là một bản ngã thứ hai của bạn, và một khi bạn đã thuyết trình hơn cả trăm lần, có khi ngay cả trong mơ bạn cũng có thể chiêm bao thấy chúng! Mỗi bài giới thiệu sẽ giúp bạn tiếp thêm năng lượng để phát triển "cơ bắp" cho khả năng thuyết trình. Cuối cùng, đứng trước hàng nghìn người mới, những người cũng đang tự nói với bản thân họ rằng: "Mình không bao giờ có thể làm được mất!"

HÃY NÂNG BÀI GIỚI THIỆU CỦA BẠN LÊN MỘT TẦM CAO MỚI!

Theo tôi, có một phẩm chất nhất định tạo ra sự khác biệt cho những người biết thuyết phục người khác với những người còn

lại. Bạn thấy đấy, mọi từ – dù được viết hay nói ra – đều có hai ý nghĩa: Ý nghĩa của người nói và ý nghĩa được hiểu bởi người nghe (hoặc đọc) nó.

Điều gì đã tạo ra sự khác biệt giữa những bậc thầy thuyết phục với số đông còn lại? Đó chính là khả năng biết chính xác những gì cần nói để người nghe bị thuyết phục.

Khi bạn giới thiệu sản phẩm và tương tác với khách hàng cùng đối tác tiềm năng của mình, hãy chú ý đến từ ngữ mà bạn sử dụng. Chúng đã thực sự đạt được hiệu quả như bạn mong muốn? Những từ ngữ đó có khắc họa bức tranh mà bạn hình dung không?

Ghi âm mọi điều bạn nói và lắng nghe lại chúng thật kỹ. Bạn nên thay đổi câu nào? Những từ nào cần được thay thế? Giọng bạn đã thực sự tự tin chưa?

Thuyết trình. Xem lại. Sửa chữa. Thuyết trình lại. Xem lại. Sửa chữa. Nếu bạn có thể khiến những từ mà mình nói ra thu hút đến từng chi tiết, tôi tin là bạn sẽ phải ngạc nhiên về những kết quả mà bạn thu được đấy.

Tôi nhớ lần đầu tiên bắt đầu nhận ra hiệu quả của quá trình này khi tôi mới chỉ là một đứa nhóc 19 tuổi tập tành bán Cutco Cutlery[12] thông qua các bài giới thiệu tại nhà. Giữa các bài giới thiệu đó, tôi nghe đĩa CD tập hợp những bài giới thiệu hay nhất của công ty ở trong xe. Tôi nghe đi nghe lại chúng cho đến khi tôi không chỉ nằm lòng từng chữ mà còn bắt chước cả ngữ điệu và cách ngắt nghỉ trong mỗi câu. Khi bắt đầu bài giới thiệu của riêng mình, tôi nhận ra sự ảnh hưởng từ những lời họ từng nói lên các khách hàng tiềm năng, thậm chí là tôi có thể nắm bắt được tâm lý chung của họ. Tôi bắt đầu hiểu ra tại sao họ lại nói những từ đó theo cách mà họ muốn và cả thứ tự trình bày chúng.

Thành thật mà nói, điều đó thật ma mị. Khi kỹ năng của tôi dần được cải thiện, nó y hệt như những mẹo đánh lừa suy nghĩ vậy. Nó đã khiến tôi phải thực sự đánh giá lại sức mạnh của lời nói, nếu bạn dành đủ thời gian để chọn lọc và trau chuốt chúng một cách thật cẩn thận.

Bây giờ, tôi sẽ không nói về việc vận dụng nó. Mặc dù, chắc chắn là những kỹ năng này được rèn luyện để đem ra ứng dụng. Tôi sẽ nói về khả năng truyền đạt suy nghĩ và cảm xúc sao cho chân thực nhất để người khác cảm nhận chính xác điều bạn đang nói tới. Chắc chắn một điều rằng, bạn rất yêu sản phẩm của mình, nhưng

chính cách bạn truyền đạt mới thực sự là điều tác động trực tiếp đến khách hàng, qua những ngôn từ, ngữ điệu, nhịp độ, ngôn ngữ cơ thể... mà bạn sử dụng trong cuộc nói chuyện đó.

Cũng giống như bất kỳ kỹ năng nào khác, bạn phải mất rất nhiều thời gian mới có thể làm chủ được nó, nhưng chắc chắn những thời gian đó không hề lãng phí chút nào. Nó xứng đáng với những gì bạn bỏ ra, và hữu ích với cả những việc không liên quan đến bán hàng cũng như tiếp thị mạng lưới trong cuộc đời bạn.

Một khi làm chủ được nghệ thuật thuyết trình và bắt đầu thực hành chúng hằng ngày, bạn sẽ thu được lợi ích khổng lồ trên suốt chặng đường kinh doanh của mình, các tập đoàn lớn mời bạn đến diễn thuyết với mức thù lao cực hậu hĩnh, thậm chí là đủ cho suốt quãng đời còn lại của bạn. Nếu bạn đã sẵn sàng, hãy kiểm tra thật kỹ câu chuyện thành công này và sẵn sàng cho chương tiếp theo. Vẫn còn rất nhiều điều đang chờ đợi bạn ở phía trước...

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Ana Gabriel Mann

Facebook.com/anagabrielmann

Ana có bằng Thạc sĩ về Tâm lý học và giáo dục lâm sàng. Cô đã dành toàn bộ sự nghiệp của mình để giảng dạy và cố vấn.

Cô kết hôn với John David Mann, tác giả sách bán chạy theo bình chọn của tờ *New York Times*, và là một người mẹ tận tụy.

Ana tin tưởng sâu sắc rằng trong các mối quan hệ, việc cho đi và cố vấn là các khía cạnh quan trọng của một cuộc sống hạnh phúc. Là một giáo viên tận tâm trên toàn cầu, cô tin rằng giáo dục là sức mạnh, và sự tò mò là nền tảng để kiếm tìm con đường thực sự của bạn.

Buổi sáng diệu kỳ của Ana:

- Trước hết, tôi dành 20-30 phút buổi tối ngay trước khi lên giường đi ngủ để biết ơn về những gì tôi nhận được trong cuộc sống nói chung và ngày hôm đó nói riêng. Việc này tạo tiền đề cho một nghi lễ buổi sáng – dành vài phút để thiền định về *những điều tốt đẹp* trước khi ngủ.

- 6 giờ sáng – Thức dậy.
- Buổi sáng diệu kỳ của tôi gồm tối đa 30-50 phút tập thể dục vào cuối buổi, vì vậy tôi thường dành 90-120 phút mỗi sáng để tự phát triển bản thân và dành thời gian để sáng tạo cá nhân.
- Tôi dậy sớm và uống trà trước để tỉnh táo và sẵn sàng.
- Tôi thiền trong 40 phút và phần thiền gồm việc trực quan hóa mở rộng. Thiền/Cầu nguyện là chìa khóa để tôi duy trì kết nối với Đấng tối cao. Đó là nền tảng để tập trung và kết nối, nó cũng cho phép tôi "lắng nghe" và nghe được sự thật. Trực quan hóa cũng là một yếu tố quan trọng để mường tượng ra tương lai theo cách tốt nhất có thể. Hãy tưởng tượng và hình dung tương lai mới của bạn và nó sẽ là của bạn. Theo dõi các dấu hiệu chắc chắn sẽ xuất hiện. Chúa/Đấng tối cao thích tương tác với chúng ta nhưng hầu hết mọi người không lắng nghe hoặc thấy các dấu hiệu cho thấy kết nối của bạn với Đấng tối cao ở thời điểm hiện tại.
- Tôi đọc quyết tâm và thể hiện lòng biết ơn của mình. Quyết tâm trở thành hiện thực khi bạn đọc to nó lên. Nói cách khác, bạn muốn tạo cái gì? Viết nó ra, nói nó lên và khẳng định nó. Lời nói có quyền lực. Nó là tầm nhìn cho tương lai của bạn – thảo ra nó một cách cẩn thận và chắc chắn nó mang lại cho bạn cảm giác chân thực. Niềm tin là tất cả.
- Tôi thấy rằng những niềm tin hạn chế thường là do lòng tự trọng thấp, sợ hãi/thiếu niềm tin với mọi người. Câu hỏi đặt ra là "Tôi có xứng đáng với tương lai mà tôi tưởng tượng ra không?" Tôi muốn dành một hoặc hai phút để cảm ơn vì những lời cầu nguyện của tôi đang được lắng nghe và phản hồi. Lòng tự trọng thấp khiến chúng ta cảm thấy nhỏ bé và vô hình, nhưng thực tế không phải vậy. Lòng biết ơn và đức tin là chìa khóa – lời cầu nguyện của chúng ta luôn được lắng nghe và trả lời.
- Tôi luôn cần âm nhạc. Nó tạo nên ngày làm việc và thái độ của tôi. Tôi luôn bật vài bài hát yêu thích để tiếp thêm năng lượng và tâm huyết của tôi cho ngày mới. Đôi khi, tôi tăng âm lượng trong nhà bếp khi pha một tách trà khác hoặc chuyển sang phần căng cơ và vận động.
- Tôi dành 5 phút căng cơ và để cơ thể tỉnh táo hoàn toàn rồi ra ngoài đi bộ để hít thở không khí trong lành hoặc đến phòng tập thể dục. Tập thể dục là một trong những hoạt động hằng ngày giúp đầu óc và thái độ của bạn trở nên sắc bén. Các nghiên cứu khoa học đã chỉ ra rằng bộ não bị ảnh

hưởng rất lớn nhờ các bài tập thể dục – đó là việc phải làm.

- Tôi kết thúc Buổi sáng diệu kỳ bằng việc đọc một số tài liệu phát triển cá nhân truyền cảm hứng. Người ta từng nói muốn lãnh đạo thì phải chăm đọc – và đúng là thế thật. Tài liệu phát triển cá nhân liên quan đến công việc của bạn, hoặc một cuốn sách truyền cảm hứng sẽ giúp định hình hành động hoặc thái độ của bạn trong ngày. Tôi tin rằng dù làm gì, thì phát triển cá nhân cũng là bước đầu tiên. Đọc và đầu tư vào phát triển cá nhân là hành động hằng ngày quan trọng nhất.

Để đọc thêm về các bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Ana, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Ana.

Chương 9

Kỹ năng làm chủ tiếp thị mạng lưới - Số 3: Vận may nằm ở việc theo sát

Chẳng có bí kíp bí truyền nào giúp chúng ta trở thành người xuất sắc cả, mà chính xác hơn bí kíp nằm ở khả năng sử dụng thành thục các kỹ năng cơ bản nhất. Mỗi ngày, chúng ta nên tìm hiểu sâu hơn về các tiềm năng vô hình, vô thức và tràn đầy sáng tạo ẩn sâu trong mỗi chúng ta.

- **JOSH WAITZKIN,** thần đồng cờ vua, nhà vô địch võ thuật, tác giả

"Vận may nằm ở việc theo sát" – nghe có vẻ sáo rỗng nhưng lại là sự thật. Như bạn thấy, ngay cả với những tân binh vốn là những người thiếu kinh nghiệm nhất của nhóm cũng làm khá tốt việc tìm kiếm, trình bày cũng như kết nối những khách hàng và nhà phân phối tiềm năng của họ bằng những bài giới thiệu tuyệt vời; nhưng họ lại phạm sai lầm ở bước theo sát.

Một trong những lý do chính gây ra sai lầm là do họ lo lắng khách hàng tiềm năng sẽ từ chối mình. Nỗi lo bị từ chối khiến các nhà tiếp thị sẽ không theo sát khách hàng của mình, mặc dù số liệu thống kê thực tế cho thấy hầu hết mọi người sẽ không đồng ý cho đến lần chào mời thứ 7!

Bạn thực sự không biết liệu khách hàng tiềm năng của mình sẽ nói gì, nên nếu muốn biết thì bạn *phải* hỏi. Một số nhà tiếp thị nghĩ rằng: "Nếu họ thực sự quan tâm thì họ đã gọi tới rồi." Thay vì

chắc chắn rằng họ không quan tâm, tốt hơn là bạn nên bỏ qua ý nghĩ này để tìm câu trả lời chắc chắn từ khách hàng.

Có hai điều như này: *Đầu tiên*, để đạt được thành công thực sự trong ngành tiếp thị mạng lưới, bạn phải thật xuất sắc trong việc chăm sóc từng khách hàng tiềm năng, cho đến khi bạn nhận được câu trả lời chắc chắn từ họ. *Thứ hai*, cách duy nhất để trở nên xuất sắc là nhấc máy lên và gọi điện cho họ!

Theo kinh nghiệm nhiều năm của tôi, vận may trong ngành tiếp thị mạng lưới nằm ở khả năng theo sát khách hàng và nhà phân phối tiềm năng. Phần lớn các khách hàng và các nhà tiếp thị tham gia hệ thống của tôi hiện giờ đều *không* đồng ý ngay từ đầu. Thường thì sẽ phải mất một khoảng thời gian dài theo đuổi, trả lời thắc mắc và cung cấp thêm thông tin, rồi tiếp tục theo đuổi, sau đó bạn sẽ nhận được kết quả như ý. Một vài trường hợp có thể mất đến vài tháng hoặc thậm chí là nhiều năm kiên trì mới đạt được kết quả (chúng ta sẽ sớm thảo luận về vấn đề này sau), trước khi họ quyết định mua hàng hoặc tham gia vào hệ thống.

Làm sao để biết được phải mất bao lâu thì một ai đó mới đưa ra quyết định? Bạn không có cách nào cả. Chính vì lý do đó, bạn buộc phải duy trì việc theo sát họ, và cho họ không gian riêng để quyết định có hoặc không.

Tôi muốn bạn làm chủ mảnh ghép này, vì nhờ thế bạn mới có thể xây dựng được hệ thống như bạn mơ ước; có được những khách hàng sử dụng, tin yêu, chia sẻ và trở thành khách hàng thân thiết của bạn; giúp bạn vượt qua từng mục tiêu cá nhân mà bạn đặt ra. Tôi sẽ bắt đầu với *cách thức,* rồi sau đó chia sẻ vài mẹo về thời điểm. Hãy chăm sóc khách hàng cẩn thận, và bạn sẽ đạt được thành công cho những ước mơ viển vông nhất của mình!

SỬ DỤNG PHƯƠNG PHÁP LIFE S.A.V.E.R.S ĐỂ THÚC ĐẨY THÀNH CÔNG

Trong khi thực hiện phần hình dung của phương pháp Life S.A.V.E.R.S, hãy bao quát cả công việc theo sát khách hàng và nhà phân phối tiềm năng vào đó. Cụ thể, hình dung một vài cuộc gọi quan trọng bạn sẽ phải thực hiện ngày hôm đó: Bạn vừa nhấc điện thoại lên thì nhận được rất nhiều câu hỏi đặt ra và phải trả lời những câu hỏi đó. Họ sẽ hỏi bạn những gì? Bạn sẽ trả lời điều gì? Bạn sẽ nói *như thế nào*? Điều tiếp theo cả hai thảo luận ở cuối cuộc gọi sẽ là gì? Hãy mường tượng tất cả những gì cần kiểm tra nội dung mà bạn có được. Bắt đầu ngày bằng cái gì, kết thúc ngày như

nào, và làm sao để đạt được tất cả những điều đã đề ra?

CẨM NANG CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

Sau đây là một vài điều quan trọng bạn nhất định phải lưu tâm khi thực hiện quá trình theo sát:

NHẪN NẠI MỘT CÁCH DỄ CHỊU

Sự nhẫn nại dễ chịu là một thuật ngữ mà tôi đã học được trong sự nghiệp bán hàng của mình. Sự nhẫn nại dễ chịu là sự kiên trì với một nụ cười luôn nở trên môi. Với một số đối tượng, hãy luôn vui vẻ và cư xử bình thường, kể cả khi người khách đó thực sự không muốn mua hàng hay thẳng thừng từ chối bạn. Các khách hàng hay đối tác tiềm năng không muốn tương tác với kiểu "bạn đồng ý hay không?" của một số người. Việc theo sát hiệu quả nhất sẽ là bạn liên hệ và nói: "Xin chào, lại là tôi đây. Tôi chỉ muốn hỏi rằng liệu bạn có thể dành một chút thời gian để tiếp tục câu chuyện về XYZ hay không?"

Hãy trở thành một người chuyên tâm với công việc của mình như một chuyên gia, nhưng vẫn giữ được sự tự tin và vui tươi của một người luôn dành trọn niềm tin và nhiệt huyết với những gì mình làm. Bạn tiếp cận họ, đảm bảo rằng họ chào đón bạn và hỏi xem họ có câu hỏi nào không, đó chính là lúc bạn có được câu trả lời cho mình. Sự chân thành và cởi mở của bạn sẽ cho khách hàng và nhà phân phối tiềm năng thấy bạn là người dễ làm việc, vì đơn giản bạn chỉ đang muốn kết thân với họ mà thôi. Ngay cả khi họ biết mình chưa thực sự cần những gì bạn cung cấp, nhưng việc họ trả lời những cuộc gọi của bạn và muốn được trò chuyện với bạn thực sự là một tín hiệu đáng mừng rồi.

Cần lưu ý rằng, các doanh nhân chuyên nghiệp rất coi trọng chất lượng của hoạt động theo sát. Khi bạn thực sự lưu tâm tới khách hàng của mình, một cách thân thiện và nhẹ nhàng, bạn sẽ nhận được sự cảm mến nhất định từ họ, và theo thời gian, sự cảm mến ấy sẽ trở thành tình bạn. Ngay cả khi họ từ chối hoặc chưa muốn sử dụng những gì bạn cung cấp, thì bạn và người đó cũng đã có một mối liên hệ nhất định. Hãy luôn nhớ rằng: Nỗ lực luôn đem đến những bất ngờ cho bạn. Thực tế, các mối quan hệ bạn xây dựng trong suốt quá trình theo sát là một trong những lợi ích lớn nhất bạn nhận được của nghề tiếp thị mạng lưới.

Đây là một số phương pháp chăm sóc khách hàng đơn giản, không khiến đối phương cảm thấy phiền toái, bực bội:

- "Như đã hứa, tôi muốn kiểm tra lại một lần nữa để chắc chắn rằng bạn đã trải nghiệm các sản phẩm của chúng tôi (video, bản thu, sách, bài diễn thuyết...) mà tôi đã gửi cho bạn."
- "Xin chào, tôi tò mò liệu mình có thể được nghe những cảm nhận chân thực nhất của bạn sau khi trải nghiệm sản phẩm của bên tôi không?"
- "Tôi chỉ muốn biết liệu bạn có cảm thấy sản phẩm này tuyệt vời không? Đừng lo, việc bạn có mua hay không không quan trọng, tôi chỉ muốn xin cảm nhận của bạn sau khi dùng thử sản phẩm của bên tôi thôi."
- "Với tất cả những gì mà tôi đã giới thiệu, bạn có thấy hứng thú hay có điều gì muốn hỏi về sản phẩm của chúng tôi không?" Đây là một trong những câu hỏi tôi thường dùng khi muốn biết những người mình đang theo sát nghĩ gì. Bởi đó chính xác là những gì tôi đang muốn tìm hiểu khi chăm sóc khách hàng của mình: Họ có cần không? Chưa thực sự ư? Bất cứ khi nào họ sẵn sàng tiếp chuyện với tôi đều tuyệt cả. Và những câu trả lời tôi nhận được từ họ chính là nguyên liệu để tôi kiện toàn kỹ năng của mình hơn. "Tôi chỉ muốn đảm bảo rằng bạn đã có đầy đủ thông tin mà bạn muốn có và đưa ra được quyết định sáng suốt nhất."
- "Tôi chỉ muốn bạn biết rằng việc tôi luôn quan tâm tới bạn chính là cách mà tôi thể hiện sự tôn trọng của mình tới bạn. Đừng quá lo lắng về quyết định của mình, bởi dù bạn quyết định thế nào, với tôi, đều tuyệt cả!"

Sự thật thì tôi luôn chào đón cả những lời từ chối nếu họ không hứng thú với đề nghị của tôi. Tôi thực sự thấy vui khi xác định được đối tượng cần loại bỏ khỏi danh sách của mình để dành sự quan tâm cho người kế tiếp.

Công việc của tôi – hay cũng là của bạn – chính là theo sát đối tượng tiềm năng. Nhưng đây cũng là những trải nghiệm thú vị trong cuộc sống.

"CÓ" HAY "KHÔNG" KHÔNG PHẢI LÚC NÀY?

Mục tiêu duy nhất khi tiếp cận đối tượng tiềm năng là xác nhận câu trả lời của họ là "có" hay "không". Ai cũng mong đạt được kết quả tốt đẹp: Mọi người sẽ đồng ý tham gia vào nhóm hoặc đăng ký sử dụng những sản phẩm hoặc dịch vụ mà bạn cung cấp.

Chúng ta đều hiểu câu trả lời "có" nghĩa là gì... nhưng còn "không"

thì sao? Với tôi, "không" có thể dễ dàng được hiểu là "không phải lúc này". Họ chỉ không quan tâm đến việc mua bán *vào lúc này*. Họ chỉ không hứng thú để mua sản phẩm nào*vào lúc này*. Thời gian là đáp án của mọi vấn đề, và câu trả lời của họ chỉ đơn giản là không phải *ngay lúc này*. Nhưng thực ra, bạn vẫn có thể chăm sóc họ một thời gian dài sau đó. Vì sao? Vì bạn thấy tiềm năng ở họ. Bạn thực sự muốn họ trở thành một phần trong hệ thống tiếp thị mạng lưới, hay trở thành khách hàng thân thiết của mình. Đúng chứ?

Vậy nên, việc gửi thiệp chúc mừng vào ngày sinh nhật của họ không phải là một ý kiến tồi đâu. Hãy gọi cho họ, bắt đầu bằng những gì gần gũi nhất đối với họ, và cả cách họ làm những điều đó. Hãy gọi cho họ và chúc mừng năm mới! Bạn vừa đọc được tin trên Facebook về chuyến du lịch châu Phi của họ? Hãy gọi và hỏi thăm về bức hình ấy! Rất có thể họ sẽ hỏi vì sao bạn làm vậy, hãy trả lời: "Có gì đâu! Kể cả không có cơ hội hợp tác cùng nhau thì chúng ta hoàn toàn có thể hỏi thăm nhau mà!" Ngay lúc này chính là thời điểm tuyệt nhất để bạn lặp lại vấn đề bạn cần nói hoặc đưa ra quyết định xử lý sau. Bạn chỉ thực sự cảm nhận chính xác được điều đó khi bạn đã chăm sóc *thật nhiều* người mà thôi.

Cũng có thể bạn sẽ được họ cho phép chia sẻ về những sản phẩm mới ra mắt của mình. "Jim, tôi hoàn toàn hiểu rằng bây giờ chưa phải là lúc phù hợp nhất, nhưng liệu tôi có thể cập nhật cho anh bất cứ thông tin nào mà tôi nghĩ anh quan tâm, được chứ?" Khi có nghiên cứu mới nào về một trong những sản phẩm hiện tại của bạn được công bố, bạn có thể gửi e-mail thông báo sớm nhất cho họ. Tương tự, hãy làm vậy với điều gì mới hay thú vị. Tất cả những điều này đều là cách giữ liên lạc tuyệt vời với đối tượng tiềm năng. Hãy cho họ biết thông báo mới phù hợp với họ và có thể ảnh hưởng đến họ như thế nào.

Giờ đây, dù bạn nên nhận định câu trả lời "không" là "không phải lúc này", nhưng điều đó không có nghĩa là tôi khuyên bạn làm phiền họ mọi lúc mọi nơi. Hãy thật sáng tạo trong việc duy trì mối quan hệ của bạn: Nói về những vấn đề khác ngoài công việc kinh doanh, thực sự quan tâm đến việc cải thiện cuộc sống của họ dù họ có quan tâm đến những gì bạn cung cấp hay không.

Một trong những điều ưa thích nhất của tôi là chọn mua những món quà nhỏ dành tặng mọi người nếu món quà đó gợi nhắc đến một điều gì đó đặc biệt ở họ. Thường thì là những cuốn sách mà tôi chắc rằng họ sẽ cực kỳ hứng thú. Thật khó để có thể chỉ cho bạn biết cách đoán được khách hàng tiềm năng hứng thú với loại sách gì. Ví dụ, tôi gặp một khách hàng của mình trong cuộc gặp

mặt thường niên. Qua trò chuyện, tôi biết cô ấy quan tâm tới một cuốn sách về dinh dưỡng mà tôi đã đọc gần đây. Vì vậy, tôi đã mua nó tặng cho cô ấy. Cô ấy không hợp tác với tôi và tôi cũng không đưa cô ấy vào danh sách đối tượng tiềm năng của mình. Tuy nhiên, nhiều năm sau, tôi đột nhiên nhận được một lá thư cảm ơn với nội dung rằng cuốn sách tôi tặng năm đó đã làm thay đổi cuộc đời cô và giúp cô sống lành mạnh hơn. Điều đó thực sự quá đỗi tuyệt vời phải không?

Đó là trường hợp của tôi. Tôi đã nhiều năm liền không nói chuyện với cô ấy, nhưng nếu vì lý do gì đó mà tôi liên hệ lại và hẹn gặp, thì chắc chắn cô ấy sẽ đồng ý vì tôi đã giúp cô ấy mà không mưu cầu đền đáp. Đó chính là định mức chất lượng của hoạt động theo sát.

LẦN TIẾP CẬN ĐẦU TIÊN

Điều quan trọng là phải luôn có phương án chăm sóc tận tình. Bạn sẽ phải định hình việc kế tiếp sau khi đã hoàn thành bước trước đó. Ví dụ, nếu đối tượng tiềm năng đã xem bài giới thiệu đầu tiên qua một hội thảo trên web, bạn sẽ muốn liên hệ với họ sau khi họ đã thảo luận xong bất cứ câu hỏi nào và quyết định làm gì chăm sóc. Trước khi họ xem hội thảo trên web, bạn hãy sẵn sàng lên lịch cho cuộc gọi tiếp theo. Khi đã tìm ra hướng đi tiếp theo của họ trong cuộc gọi này, bạn hoàn toàn có thể sắp xếp cuộc hẹn gặp bất cứ khi nào họ cần. Hợp lý chứ?

Khi bạn điều hướng được các câu hỏi sẽ liên quan tới sản phẩm hoặc dịch vụ của mình, cũng như các kế hoạch bồi thường hoặc người mà họ có thể nói về trải nghiệm với công ty, bạn sẽ luôn muốn có một hệ thống vững chắc để giữ liên lạc với họ. Bạn muốn họ đưa ra quyết định về vai trò tốt nhất của họ khi tham gia vào doanh nghiệp của bạn. Vậy ý tưởng tiếp theo sẽ là: "Bước kế là, bước kế nữa sẽ là, và sau đó sẽ..." cho đến khi bạn nhận được câu trả lời là "có" hoặc "không" (mà, như chúng ta đã nói, có nghĩa là không phải bây giờ).

Còn nữa, khi bạn kết thúc cuộc gặp gỡ hay một cuộc điện thoại, hãy luôn có phương án kế tiếp cho việc bạn sẽ làm. Đặc biệt là gửi e-mail xác nhận hoặc nhắc họ về những gì bạn đang mong đợi. Bạn có thể thử vài kiểu dạng như:

Phil thân mến,

Như những gì bạn mong muốn, chúng tôi xin đính kèm kế hoạch về việc đền bù gửi tới bạn. Tôi rất mong được trao đổi trực tiếp với bạn

vào lúc 2 giờ chiều ngày thứ Năm tại Starbucks. Hẹn gặp bạn ở đó!

Joanne

Thông thường, các buổi gặp gỡ và nói chuyện cần được duy trì đều đặn. Khi đối tượng tiềm năng của bạn xem xét lại những tài liệu mà bạn cung cấp hoặc tham dự vào những cuộc gặp, cuộc gọi nói chuyện, họ sẽ có thêm nhiều câu hỏi dành cho bạn hơn. Họ có thể đồng ý tham gia với bạn như một khách hàng hoặc một người cộng sự mới, hoặc là họ sẽ từ chối cả hai. Mục tiêu của bạn lúc đó vẫn sẽ là chăm sóc họ cho đến khi bạn có câu trả lời đích xác của họ ngay lúc này.

NGHỆ THUẬT THEO SÁT

Việc tốt nhất bạn có thể làm, ngay từ ban đầu, chính là thiết lập một chuỗi hành động liên tiếp để không bỏ sót bất cứ đối tượng tiềm năng nào. Điều tồi tệ nhất mà bạn nghe được là: "Tôi đã thực sự muốn biết thêm về sản phẩm bên bạn nhưng không ai giải đáp thắc mắc cho tôi, đó là lý do tôi lựa chọn một bên khác chứ không phải bên bạn." (Ôi chao!) Để có thể khép lại chu trình theo sát một cách tốt đẹp nhất, bạn có một loạt tùy chọn các công cụ quản lý mối quan hệ khách hàng (CRM) hiệu quả. Một vài công cụ rất mạnh mẽ và có ích nhưng cũng có một số công cụ rất đắt đỏ.

Tôi tin là tất cả những gì bạn cần ở đây chỉ là một bảng tính đơn giản. Bạn có thể sử dụng Microsoft Excel hoặc Google Docs. Google Docs là một chuyên trang mà tôi đã sử dụng khá lâu rồi. Tôi chỉ cần một trang tính đơn giản với ba trang tab khác nhau.

Tab đầu tiên hay một trang tính, là danh sách tổng của tôi, và những người mà tôi có thể nghĩ tới đều thuộc danh sách tổng đó. Danh sách đó bao gồm bất kỳ ai có thể trở thành khách hàng tiềm năng của sản phẩm hoặc dịch vụ mà nhóm tiếp thị của chúng tôi cung cấp.

Tab thứ hai là danh sách hoạt động của tôi. Tức là những người mà tôi đang làm việc cùng; những người tích cực đánh giá sản phẩm và/hoặc cơ hội mà tôi đưa ra.

Tab thứ ba là danh sách nhỏ giọt. Danh sách này bao gồm những người từ chối tôi ngay từ đầu. Đây là những người trong danh sách hoạt động của tôi và tôi đã từng theo sát họ, nhưng vì một lý do nào đó, họ không trở thành đồng đội hay khách hàng của tôi. Tôi sẽ liên hệ với phần lớn những người có tên trong danh sách nhỏ giọt nhân một dịp nhất định nào đó (chẳng hạn như khi có

tin tức đáng lưu tâm, sinh nhật họ hoặc một dịp đặc biệt nào đó).

Trong mỗi lần tiếp cận, tôi gần như không đề cập đến sản phẩm hoặc công việc kinh doanh hay bất cứ điều gì đại loại như vậy. Tôi sẽ tiếp cận họ bằng lời hỏi thăm, chúc mừng Giáng sinh hoặc Ngày của Mẹ, thậm chí là cả những điều khiến tôi gợi nhớ đến họ. Mục tiêu của tôi là xây dựng được một mối quan hệ nhất định giữa hai bên, một cách từ tốn và trình tự, cho đến khi tôi có thể lặp lại vòng câu hỏi một lần nữa, rồi tôi sẽ lại chuyển họ về danh sách hoạt động và chia sẻ những thông tin mà tôi cho là tốt nhất dành tới họ, biến câu trả lời từ "Không" thành "Có", hoặc "Không phải bây giờ".

BẢNG DANH SÁCH CHÍNH

Nếu muốn biết bảng biểu đó của tôi trông như nào, bạn có thể tải biểu mẫu đó tại www.TMMforNetworkMarketers.com/FollowUp. Mỗi dòng của trang chính chứa các cột chia miền như Tên, Số điện thoại, Địa chỉ e-mail, Ghi chú (chẳng hạn như tên vợ/chồng hay con cái của họ, cách thức gặp mặt, hoặc bất kỳ thông tin phù hợp nào khác mà bạn muốn lưu nhớ), và cột Ngày (là ngày mà tôi muốn liên hệ tới họ).

Ví dụ, tôi liên lạc với ai đó vào hôm nay. Họ muốn tìm hiểu về phương án bồi thường, và tôi gửi cho họ một video có nội dung đó. Khi cả hai bên đồng ý hẹn gặp nói chuyện trong hai ngày tới, tôi sẽ nhập ngày hẹn vào bảng tính. Mỗi ngày, tôi sắp xếp bảng tính của mình theo thứ tự thời gian, như thế tất cả những người tôi cần ưu tiên chăm sóc sẽ xuất hiện ở đầu bảng.

Bạn có thể làm điều tương tự. Mỗi ngày, sắp xếp bảng tính của bạn theo trình tự thời gian trong ngày, bạn dễ dàng theo dõi xem ai là người bạn cần hẹn gặp vào hôm đó. Sau đó, *việc còn lại của bạn chỉ là thực hiện các cuộc gọi mà thôi.*Miễn là bạn làm điều đó mỗi ngày, các khách hàng đều nhận được các cuộc gọi chăm sóc, đúng như thời gian đã hẹn. Bạn sẽ trở thành một chuyên gia tiếp thị mạng lưới như bạn hằng mong muốn khi không để sót bất cứ khách hàng nào! Việc thực hiện các cuộc gọi mỗi ngày cũng là một cách thúc đẩy công việc kinh doanh của bạn diễn ra thuận lợi hơn. Danh sách của bạn và cả hoạt động kinh doanh sẽ ngày càng được mở rộng.

LỜI TỪ CHỐI

Khi viết cuốn sách này, tôi cũng viết cả về những lời từ chối – bao

gồm tất cả những lời từ chối phổ biến nhất về tiếp thị mạng lưới và những phản ứng thường gặp đối với chúng. Dù vậy, nếu không nắm bắt được tâm lý đằng sau những lời từ chối đó, bạn sẽ không bao giờ hiểu được chúng. Trên thực tế, chúng có thể khiến bạn bị tổn thương ngay từ phút ban đầu.

Việc tập trung xử lý các lời từ chối là một vấn đề lớn và đáng được quan tâm hơn cả. Một vài cuốn sách tôi từng nhắc đến, liên quan đến bán hàng và tiếp thị mạng lưới, là nguồn thông tin tuyệt vời về quy trình bán hàng, thuyết trình, giao tiếp, nghệ thuật kết thân và cả việc xử lý những lời từ chối nữa.

Khi mới bắt đầu, bạn cũng không cần phải cố gắng xử lý êm thấm mọi lời từ chối, bạn chỉ cần nâng cao khả năng kết nối với khách hàng và đối tác tiềm năng của bạn mà thôi. Giống như phương châm trở thành một người thuyết trình tuyệt vời, hãy học theo những người thuyết trình xuất chúng đi trước.

Khi mới bắt đầu, tôi thường mời mọi người tới gặp cố vấn của tôi và tôi học theo cách của ông ấy. Sau đó, tôi sẽ xin ý kiến của ông về việc nên làm gì tiếp theo với đối tượng tiềm năng của mình. Tôi đưa lời khuyên của ông vào quy trình hành động của mình. Thường thì, tôi sẽ cung cấp cho họ thêm một vài thông tin cần thiết và sắp xếp một cuộc hẹn với họ để thảo luận thêm về câu hỏi. Sau đó, tôi sẽ hỏi ông ấy về bước tiếp theo, cứ thế vừa học hỏi, vừa thay đổi, cho đến khi tôi có thể tự mình làm tốt mọi việc.

Tiếp thị mạng lưới có một sức mạnh to lớn, nhờ thế, nó sẽ đem lại cho bạn cơ hội học hỏi qua sự chỉ bảo, kinh nghiệm, lời cố vấn, tất cả những điều đó sẽ khiến việc tự học sẽ không còn khó khăn (và đắt đỏ hơn nữa).

LỜI TỪ CHỐI ẢO VÀ THỰC

Đây là một vài khái niệm đơn giản mà tôi hy vọng rằng khi giải thích xong sẽ giúp bạn nghiên cứu được tốt hơn về nghệ thuật xử lý từ chối.

Đầu tiên, điều quan trọng nhất bạn cần hiểu là hầu hết các lời từ chối đều không có thực. Đó không có nghĩa là khách hàng hay đối tác tiềm năng của bạn đang nói dối bạn. Mà trong mọi trường hợp, họ hiểu chính xác việc họ muốn từ chối là gì; nhưng lại nói với bạn một điều hoàn toàn khác.

Ví dụ: Khách hàng tiềm năng nói với bạn: “Tôi không có thời gian để bắt đầu một công việc kinh doanh mới đâu.”

Điều này nghe có vẻ hợp lý đấy, nhưng để tôi hỏi lại bạn điều này. Khi mà vẫn với khách hàng tiềm năng đó, bạn nói với họ rằng bạn sẽ trả 500 đô-la cho mỗi tạp chí họ đọc trong 30 ngày tiếp theo, bạn nghĩ họ sẽ dành bao nhiêu thời gian để đọc tạp chí đó? Có lẽ là tương đương với số thời gian họ mở mắt, đúng chứ? Vậy, có thực sự họ từ chối là vì không có thời gian? Không hề, sự thực thì bạn đã không cho họ thấy được giá trị của việc tại sao họ nên dành thời gian để tìm hiểu những gì bạn cung cấp. Cũng có thể họ không hiểu làm thế nào để tiếp cận được những khách hàng mới, hay xây dựng đội nhóm của họ, và số tiền kiếm được liệu có tương ứng với khoảng thời gian mà họ bỏ ra không. Có lẽ sự từ chối của họ khác hoàn toàn những gì mà họ đang nghĩ, chẳng qua họ đang cổ lịch sự nhất có thể với bạn thôi.

Cuối cùng, chỉ tồn tại duy nhất hai 2 lời từ chối thực sự: hoặc là không có nhu cầu hay mong muốn sử dụng sản phẩm, dịch vụ và các cơ hội của bạn; hoặc đơn giản là bạn không tạo ra được mong muốn hay nhu cầu thông qua những thông tin bạn cung cấp cho họ. Tuy nhiên, đây là hai mặt của một vấn đề.

Vấn đề là lời từ chối ở đây *không* liên quan đến việc họ thiếu thời gian để bắt đầu một việc kinh doanh mới.

Vậy phải làm thế nào để bạn có thể gỡ bỏ những lời từ chối ảo này? Bằng cách đặt câu hỏi và rất nhiều câu hỏi. Hãy thử một điều gì đó đại loại như:

“Tôi hiểu, Jenny. Tôi biết quỹ thời gian của bạn thực sự eo hẹp, và vốn thời gian ít ỏi đó quý giá với bạn đến nhường nào. Tôi chỉ tò mò chút là, nếu có ai đó chỉ cho bạn cách kiếm được nhiều tiền hơn mỗi giờ so với công việc bạn đang làm hiện tại, liệu bạn có hứng thú tìm hiểu không, hay thực sự thì điều này vẫn không phù hợp với bạn?”

Có lẽ Jenny sẽ nói: “Chắc chắn rồi, nếu bạn có thể chỉ cho tôi cách kiếm được nhiều tiền hơn bây giờ, tôi sẽ cân nhắc lời bạn nói.” Hoặc có thể Jenny sẽ nói kiểu như này: “Thành thật mà nói, có 100 cách để tôi có thể kiếm nhiều tiền hơn công việc hiện tại, nhưng tôi thực sự yêu thích những gì tôi đang làm và không muốn đi lệch ra khỏi điều đó.”

Rất dễ dàng để có thể hiểu rằng hai lời từ chối đó nên được trả lời như thế nào. Câu trả lời đầu tiên sẽ cho bạn biết cô ấy kiếm được chính xác là bao nhiêu tiền mỗi giờ, và đặt ra một kế hoạch rõ ràng, để cô ấy biết rằng cô ấy có thể kiếm được nhiều hơn bao

nhiêu mỗi giờ khi làm việc cùng bạn. Với câu trả lời thứ hai, bạn cần cô ấy đưa ra lời từ chối thực tế hơn. Có thể cô ấy không thực sự có nhu cầu về những gì bạn cung cấp. Hoặc cô ấy có thể biết được ai đó cần chúng, vậy bạn hãy tiếp tục đặt câu hỏi.

Một khi đã quen hơn với việc phản ứng với những câu hỏi, những lời từ chối cũng giống như một lộ trình thông thường của bạn vậy. Bạn cho đối tượng tiềm năng của mình biết chính xác những gì họ muốn để họ đưa ra những quyết định cuối cùng chuẩn xác nhất.

Lời từ chối. Câu hỏi. Lời từ chối. Câu hỏi. Lời từ chối. Câu hỏi. Cứ tiếp tục cho đến khi bạn biết được nhu cầu đích xác hoặc bạn hài lòng với lý do từ chối của đối tượng tiềm năng tại thời điểm này.

Hãy thử thực hành một chút trong suy nghĩ. Một số lời từ chối mà bạn thường nghe được là gì? Bạn có thể đặt ra những câu hỏi nào để phản hồi? Câu hỏi kế tiếp của họ là gì và bạn nên trả lời ra sao? Bạn càng thực hành nhiều, cả trong suy nghĩ và thực tế, bạn càng học thêm được nhiều.

Bây giờ, bạn đã học được ba trong số các kỹ năng quan trọng nhất để trở thành một nhà tiếp thị mạng lưới, nhưng tôi vẫn chưa đề cập đến chìa khóa thành công trong việc mở ra tiềm năng theo cấp số nhân của tiếp thị mạng lưới. Do đó, nếu bạn đã sẵn sàng, hãy tiếp tục và chuyển sang Kỹ năng làm chủ cuối cùng: Thành công thật nhanh chóng.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Lisa Cox

Facebook.com/1coxskincare

Instagram: @CoxSkinCare

Sau khi gia nhập công ty mà cô đại diện, cô đã nhanh chóng kiếm được khoản thu nhập khổng lồ, tương đương 13 năm làm việc ở một công ty tiếp thị mạng lưới khác, được phát một chiếc Lexus miễn phí và khoản tiền thưởng lên tới 50.000 đô-la.

Trong 3 năm rưỡi, cô đã trở thành nhà lãnh đạo, xây dựng một đội ngũ với hơn 15.000 người và tạo ra hàng triệu đô-la doanh thu. Cô là cố vấn riêng cho 29 người, giúp họ kiếm được thu nhập tới 6

con số và giúp hàng trăm người nhận được những chiếc Lexus miễn phí.

Gần đây, cô được vinh danh là một trong 13 người trong công ty đạt được danh hiệu Giám đốc tiếp thị 5 sao cấp Quốc gia, với khoản tiền thưởng lên tới 375.000 đô-la.

Cô cũng được vinh danh trong giải thưởng Chìa khóa Vàng cùng với David Byrd và thành tựu tuyệt vời nhất mà cô có được chính là cuộc hôn nhân hạnh phúc với Steve Cox trong 26 năm cùng hai cô con gái, Megan và Amanda. Chúng chính là "lẽ sống" của đời cô.

Buổi sáng diệu kỳ của Lysa:

- Buổi sáng diệu kỳ của tôi thường bắt đầu vào lúc 6 giờ 30 phút. Tôi có thói quen để một chai nước ngay cạnh giường và uống ngay sau khi thức giấc nhằm xua tan cơn ngái ngủ.
- Sau đó, tôi sẽ tìm một nơi yên tĩnh. Nhà của chúng tôi được thiết kế với nhiều không gian biệt lập nên việc đó không khó.
- Tôi ngồi lên ghế và cầu nguyện. Việc cầu nguyện đã diễn ra suốt nhiều năm nhưng thường thì tôi sẽ đi quanh nhà thay vì ngồi yên một chỗ.
- Tiếp theo, tôi tập thiền. Tôi rất mê Yoga, và khi thiền, tôi nhận lấy tình yêu, thở ra những điều chán ghét, hít vào những điều tử tế và thở ra những điều xấu xa, hít vào im lặng và thở ra tiếng ồn... hoặc biến tấu thêm nhiều kiểu khác.
- Sau đó, tôi nói những lời khẳng định của mình, như một cách để biết rằng tôi đã đạt được chúng. Sau đó, tôi lấy sổ tay và viết ra những lời khẳng định cùng sự biết ơn. Tôi luôn dành ra một trang để viết về lòng biết ơn của mình.
- Sau đó, tôi viết nhật ký về những gì tôi cảm nhận.
- Tiếp theo, tôi uống một tách cà phê rồi vừa nghe nhạc vừa đi dạo trong một giờ. Tôi sống ở Missouri, nơi trập trùng những dãy núi thơ mộng nên tôi rất thích đi dạo.
- Tôi thường dành 3-5 phút cho mỗi hoạt động, dù vậy, tôi vẫn thường thêm vào đó thời gian cho mỗi hoạt động để các thói quen buổi sáng của mình có thể phát triển thêm. Tôi hoàn thiện Buổi sáng diệu kỳ của mình và sẵn sàng đối diện với thế giới, sẵn sàng cho mọi thử thách và sẵn sàng để trở nên tốt hơn trong mọi lĩnh vực!

Để đọc thêm bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Lisa, hãy truy cập: www. TMMforNetworkMarketers.com/Lisa.

Chương 10

Kỹ năng làm chủ tiếp thị mạng lưới - Số 4: kích hoạt thành công nhanh chóng

Tôi nghe tôi quên, tôi nhìn tôi nhớ, tôi làm tôi hiểu.

- Thành ngữ Trung Hoa

Kỹ năng cuối cùng mà bạn cần thuần thục là khiến mọi người thiết lập hoạt động kinh doanh mạng lưới mới của họ. Khởi đầu thật nhanh chóng là điều vô cùng quan trọng đối với thành công của mỗi nhà tiếp thị mạng lưới mới. Thực tế là, một nhà tiếp thị mới trong nhóm của bạn phải đạt được một mức thành công có thể định lượng được trong 30 ngày đầu tiên. Nếu không, khả năng cao là họ sẽ từ bỏ. Những điều trên đây là thực tế. Đó là lý do mọi người nhanh chóng mất đi động cơ và sự thích thú của họ. Mục tiêu của bạn nên là giúp đỡ mọi người mà bạn tuyển vào trong nhóm kiếm được tiền, nâng đỡ khách hàng cũng như nhà tiếp thị mới, cho họ thấy thời gian và tiền bạc của họ đáng giá trong 30 ngày sau khi họ đăng ký. Bạn cần tìm ra cái họ muốn và chỉ cho họ cách để có được điều đó – càng nhanh càng tốt.

Bạn sẽ chỉ cho họ điều gì đứng trên phương diện bắt đầu? Điều này khác nhau tùy từng công ty. Bạn muốn tư vấn thêm với cấp trên, cũng như nghiên cứu cách thức vận hành hệ thống của công ty. Quá trình chuẩn bị có thể gồm 3, 5, 10 hoặc thậm chí là hàng trăm bước. Quan trọng là quá trình ấy đã chứng minh được là nó rất hiệu quả, một quá trình mà những người khác đang sử dụng để đạt được những kết quả có thể đo lường được và có thể lặp lại. Hy vọng quy trình tốt nhất mà bạn cung cấp cho những người mới cũng chính là chu trình bạn đã sử dụng khi bắt đầu. Hãy nhớ

rằng bạn muốn mọi người tham gia vào nhóm của bạn với sự nhiệt tình và hứng khởi cao độ, đồng thời có thể duy trì và tăng cao hứng khởi của họ thông qua hết quả mà họ đạt được.

Bất kể quá trình bắt đầu của bạn diễn ra như thế nào, một trong những thành tố quan trọng của quá trình là tìm ra điều mà nhà tiếp thị mới của bạn thực sự cần từ công việc kinh doanh. Xác định mục đích, mơ ước và mục tiêu của họ sẽ giúp bạn tìm ra cách giúp họ luôn có động lực, tái cam kết khi gặp khó khăn và tham gia vào các hoạt động đúng đắn. Nói một cách khác, đó là câu trả lời cho câu hỏi tại sao họ lại tham gia vào nhóm của bạn? Họ muốn điều gì từ việc đó? Họ có thể đạt được những mục đích về tiền bạc hay lối sống. Có thể đơn giản chỉ là kiếm thêm chút thu nhập để đi du lịch vài lần mỗi năm với gia đình. Công việc của bạn là tìm ra điều họ cần vì hai lý do chính sau.

Đầu tiên, việc rõ ràng từ phía bạn sẽ giúp cho họ đạt được sự rõ ràng từ phía họ. Họ càng rõ ràng về điều họ muốn, họ càng có nhiều động lực để tiến bước. Đó chính là thiết lập mục tiêu hiệu quả. Mục tiêu của họ càng chi tiết, họ càng dễ đạt được thành công, đặc biệt nếu bạn giúp họ chia nhỏ mục tiêu thành những mục tiêu nhỏ, dễ thực hiện.

Thứ hai, bạn phải tìm ra điều họ thực sự muốn bởi vì tiếp thị mạng lưới là một môi trường quân sự tình nguyện. Nhóm của bạn sẽ không làm vì mục tiêu *của bạn*. Họ sẽ làm điều họ muốn làm bởi vì đó là mục tiêu *của họ*. Đòn bẩy duy nhất bạn có thể sử dụng bất kỳ ai trong nhóm của mình là biết và hiểu điều họ muốn cũng như lý do họ chọn công việc kinh doanh. Thêm vào đó, họ cần biết rằng bạn đang cố gắng giúp họ đạt được các kết quả này! Bạn không thể hét vào mặt họ, cũng không thể ép họ làm bất cứ điều gì, bởi vì họ không phải là nhân viên. Điều bạn có thể làm là nhen lên niềm yêu thích thực sự trong họ về điều mà họ cố gắng thực hiện. Khi bạn làm như vậy, bạn có được sự đồng thuận về trách nhiệm, thúc đẩy họ nhẹ nhàng và nhắc nhở họ về lý do của chính họ. Khi nhóm của bạn nhận ra động lực thúc đẩy bạn chính là giúp họ đạt được mục tiêu của họ, bạn sẽ phải đầu tư, và đầu tư là cách tốt nhất để động viên thành viên trong nhóm.

Một khởi đầu nhanh chóng với lý do rõ ràng sẽ giúp bạn duy trì nhịp độ cao, cho phép bạn xây dựng nền móng của mình, thậm chí còn giúp các thành viên trong nhóm xây dựng cơ sở của họ nữa. Hãy nhớ điều này: Càng nhiều khách hàng và thành viên trong mỗi nhánh của nhóm, công việc kinh doanh của họ càng vững chắc và họ càng có nhiều khả năng kiên trì cũng như tiếp

tục xây dựng.

Bạn có muốn biết một bí mật để tăng cường sự kiên trì của những nhà tiếp thị trong nhóm, thúc đẩy năng suất và phát triển tất cả các kỹ năng họ cần đạt được để thành công không? Đây. Hãy bắt đầu bằng chính cuốn sách này! Sự thực là, tôi viết cuốn sách này đặc biệt dành cho những nhà tiếp thị non trẻ. Đây là những thông tin tôi muốn họ bắt đầu áp dụng trong cuộc sống và công việc kinh doanh của họ. Vì vậy, tôi thực sự tin đây là một phương tiện tuyệt vời cho họ khi bắt đầu.

TÔI KIẾM TIỀN BẰNG CÁCH NÀO?

Phần tiếp theo của một khởi đầu thành công là đảm bảo rằng mỗi nhà tiếp thị mới đều hiểu rõ cách họ kiếm tiền, và để làm được như vậy, họ phải hiểu *chính xác* cách làm việc của loại hình thù lao. Đáng buồn là ở chỗ, thông thường một cá nhân bắt đầu làm việc trong thị trường tiếp thị mạng lưới mà không hiểu rõ về cách loại hình thù lao hoạt động, hoặc thậm chí không biết cả cách kiếm ra đồng tiền đầu tiên. Đây là một bất hạnh điển hình bởi vì phần đông người ta được định hướng bởi ưu đãi, đa phần trong số đó là tiền mặt. Nếu biết chính xác điều gì cần làm để kiếm được 100 đô-la, 500 đô-la hoặc 1.000 đô-la đầu tiên, họ không thể dừng lại được. Không gì có thể ngáng đường họ thực hiện những hành động thiết thực nữa. Tuy nhiên, nếu kế hoạch thù lao không rõ ràng, hoặc họ thấy khó hiểu (hầu hết những người mới đều lạ lẫm với loại hình thù lao kiểu này), họ sẽ không hoạt động hoặc hoạt động theo kiểu mông lung. Một trí não mông lung sẽ gặp trở ngại và bị mắc kẹt ở đó. Không thể đi đến đâu. Không có sự khởi đầu rõ ràng khó đạt được thành công, và chúng ta sẽ quay lại nơi bắt đầu: Ai đó có sự khởi đầu không rõ ràng nhưng vẫn thành công rồi cũng sẽ từ bỏ lĩnh vực tiếp thị mạng lưới mà thôi.

Nếu một nhà tiếp thị mới hiểu cách họ được trả tiền khi có khách hàng mới và nhà tiếp thị mới, họ sẽ không thực hiện các hành động cố tình trục lợi khi có kiến thức đúng đắn. Kiến thức là sức mạnh, sức mạnh toàn năng trong lĩnh vực tiếp thị mạng lưới. Những nhà tiếp thị mới không cần phải hiểu hết mọi ngóc ngách của kế hoạch thù lao, nhưng điều quan trọng là họ *hiểu* mục tiêu tài chính của họ là gì trong tuần đầu tiên, tháng đầu tiên và những tháng đầu tiên. Đồng thời, họ biết điều cần thực hiện để hoàn thành các mục tiêu tài chính đó. Nếu bạn có thể khiến mọi thứ rõ ràng đối với từng thành viên về cách kiếm tiền mà họ muốn kiếm, bạn sẽ hành động phù hợp để hoàn thiện các mục tiêu đó.

LUẬT TRUNG BÌNH ĐẢM BẢO THÀNH CÔNG CỦA BẠN NHƯ THẾ NÀO?

Hỏi một người bình thường rằng: "Xác suất để mặt trước của đồng xu xuất hiện 10 lần liên tục là bao nhiêu?" Đại đa số mọi người không thể biết chính xác, nhưng hầu hết mọi người đều trả lời tỷ lệ ấy gần như bằng 0. Chắc chắn, không một nhà cái khôn ngoan nào chấp nhận vụ cá cược này, thậm chí đùa cợt với kiểu cá cược tương tự.

Tuy nhiên, nếu tôi thay đổi từ ngữ một chút và nói rằng bạn có thể tung đồng xu bao nhiêu lần cũng được cho tới khi bạn được 10 lần mặt trước đồng xu liên tục, liệu số lần mặt trước xuất hiện có thay đổi hay không? Chắc chắn là có! Điều này không chỉ làm tăng số lần xuất hiện của mặt trước lên mà nó còn đảm bảo khả năng bạn nhận sẽ được 10 lần mặt ngửa đồng xu liên tục. Đây là ma thuật của luật trung bình, và thực ra cũng là ma thuật của tiếp thị mạng lưới. Trên thang đo của vô số lần tung đồng xu, không chỉ có khả năng bạn sẽ có 10 lần tung được mặt ngửa của đồng xu, mà nó còn đảm bảo những gì bạn sẽ đạt được.

Một nguyên tắc tương tự cũng áp dụng vào việc xây dựng doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới. Mọi người đều bắt đầu với những nhóm kỹ năng khác nhau. Bạn có thể đã là một người thuyết trình xuất sắc rồi hoặc chưa. Bạn có thể xuất sắc trong việc tìm khách hàng tiềm năng rồi hoặc vẫn đang xây dựng những kỹ năng đó. Bạn có phương án chăm sóc khách hàng rồi, hoặc vẫn chưa đạt đến mức đó. Bạn có thể đã gặt hái nhiều thành công trong lĩnh vực tiếp thị mạng lưới trong quá khứ, hoặc đây có thể là lần thử sức đầu tiên. Tất cả những biến thiên trên đều ảnh hưởng đến kết quả của bạn, mức trung bình của bạn.

Bạn cần phải xây dựng bao nhiêu khách hàng tiềm năng trước khi tìm được một vài người đồng ý nghe bạn giới thiệu sản phẩm? Bạn cần giới thiệu bao nhiêu lần trước khi tìm được một người đồng ý tham gia? Bạn cần bao nhiêu người đồng ý tham gia trước khi tìm được một người chịu gia nhập nhóm kinh doanh? Bạn làm thế nào để cải thiện được tỷ lệ trung bình này? Bằng cách rèn giũa kỹ năng hỗ trợ người khác bắt đầu.

Khi bạn tiến bộ và trở nên thuần thục từng kỹ năng tiếp thị mạng lưới mà chúng ta đã bàn tới, mức trung bình của bạn sẽ tăng lên và số lượng người bạn đưa vào công việc sẽ gia tăng. Thành công phụ thuộc vào việc kỹ năng của bạn tốt đến đâu và bạn có chọn đúng người không. Bất kể bạn bắt đầu từ đâu, bạn chắc chắn luôn

phát triển tốt hơn. Tất cả những kỹ năng cơ bản mà tôi vừa chia sẻ trong cuốn sách này đều khá đơn giản, và chúng là những kỹ năng mà bất kỳ ai, với một chút cam kết và quyết tâm đều có thể rèn luyện và thuần thục.

Câu hỏi bây giờ sẽ là: Bạn sẵn sàng làm gì? Bạn sẵn sàng làm việc chăm chỉ đến đâu? Để tôi chỉ ra vài con số.

CON SỐ SẼ LÀ BAO NHIÊU?

Nếu bạn nói chuyện với bất kỳ nhà tiếp thị mạng lưới hàng đầu nào (tôi đã tiếp chuyện với hàng trăm người) và hỏi họ một câu đơn giản, bạn chắc chắn sẽ luôn nhận được câu trả lời giống nhau. Câu hỏi đó là:

Cá nhân bạn đã từng tuyển lựa bao nhiêu người, và trong số đó, bao nhiêu người chịu trách nhiệm xây dựng chính cho tổ chức và thu nhập của công ty bạn?

Câu trả lời cho phần đầu tiên sẽ khác nhau. Đôi khi chỉ khoảng 10 hay 20 người. Thường thì tôi thấy con số thường nằm trong khoảng 40-100, cá biệt thỉnh thoảng cũng lên tới vài trăm người. Nhưng mà đây mới là cú phát bóng, không quan trọng bao nhiêu người họ đã trực tiếp đỡ đầu, luôn có 3-5 người chủ chốt có trách nhiệm cho sự thành công về quy mô cũng như tài chính của tổ chức mà họ tham gia.

Đó là lý do tại sao đây là thông tin then chốt cho bạn: Điều bạn cần là tìm kiếm khoảng 3-5 người chủ chốt để tham gia vào nhóm của mình và làm điều bạn đang làm. 3-5 người quan trọng đó sẽ là những người điều hành công việc, coi đó là một công việc kinh doanh, và tận tụy xây dựng một tổ chức y như bạn vậy.

Vậy đó! Tất cả điều bạn cần là 3-5 người chủ chốt!

Tại sao một vài người thường tuyển hàng trăm để tìm ra 3-5 người chủ chốt trong khi những người khác chỉ phải tuyển vài chục? Cứ cho rằng bạn đã tự đầu quân vào một công ty tốt, rồi tới chỗ kỹ năng như ta đã bàn thảo. Kỹ năng càng tốt bao nhiêu thì số lượng của bạn càng nhiều bấy nhiêu.

Ví dụ, cứ 5 người mà bạn giới thiệu sản phẩm hoặc dịch vụ, có một người tham gia vào tổ chức của bạn với cương vị là nhà tiếp thị. Tiếp tục, trong 10 người tham gia với cương vị là nhà tiếp thị, thì có 1 người thực sự xây dựng được nó (chủ chốt). Vậy là bạn cần thực hiện tổng cộng 250 buổi giới thiệu để xác định được 5 người

chủ chốt.

Vì vậy, câu hỏi đặt ra là, nếu đây là những con số của bạn, vậy bạn có sẵn sàng thực hiện 250 buổi giới thiệu không? Bạn cần phải giới thiệu với 250 người để tìm ra 5 người, thì bạn mất bao lâu để thực hiện 250 buổi giới thiệu. Và, bạn đang trông chờ điều gì? Bạn có thể thiên về chiều hướng xuất phát cho một khởi đầu thần tốc, và khuyến khích những nhà tiếp thị mới của bạn làm tương tự bằng cách cố gắng thực hiện càng nhiều càng tốt hết 250 buổi trình diễn giới thiệu đó trong vòng *30 ngày đầu tiên của bạn*. Cuối cùng, bạn cũng bắt được ngọn sóng và cưỡi trên thủy triều trong một giai đoạn rất dài nữa của cuộc đời.

Bạn có lẽ không muốn thực hiện tất cả 250 buổi trong tháng đầu tiên, và nếu những nhà tiếp thị mới của bạn bị giới hạn về thời gian như nhiều nhà tiếp thị của tôi, hãy làm từng chút một. Giả dụ, bạn sẽ giới thiệu với một khách hàng tiềm năng 1 buổi mỗi ngày, 5 ngày mỗi tuần trong 50 tuần mỗi năm. Đó sẽ là 250 buổi giới thiệu trình bày trong một năm cụ thể. Nếu bạn tính đến các nhân tố như thời gian mà bạn cần để gặp gỡ ngần đấy người, sắp xếp và thực hiện những bài thuyết trình như vậy rồi chăm sóc tất cả mọi người, có lẽ bạn sẽ mất vài tiếng đồng hồ làm việc mỗi ngày. Điều này tương đương với một công việc bán thời gian trong vòng một năm và có tiềm năng mang lại cho bạn một sự tự do về tài chính.

Tất nhiên, con số của bạn sẽ biến thiên. Điều gì sẽ xảy ra nếu số lượng người của bạn gấp đôi con số này; và chỉ 1 trong 10 người đăng ký, chứ không phải 1 trong 5? Thế thì bạn sẽ phải thực hiện 500 buổi trình diễn giới thiệu thay vì là 250, nhưng có đúng là nó *vẫn* xứng đáng không? Việc theo dõi số lượng để xem tỷ lệ trung bình của bạn thực sự rất có giá trị giúp đo lường và cải thiện tình trạng. Số lượng người sẽ biến thiên dựa vào kỹ năng của bạn đến đâu và chất lượng của các cuộc trò chuyện với khách hàng tiềm năng. Bạn có thể tìm Bản theo dõi hoạt động của tôi tại: www.TMMforNetworkMarkerters.com/ActivityTracker.

Bạn nên tin vào quy luật trung bình. Hãy tiếp tục lấp đầy lịch làm việc, tiếp tục thêm khách hàng tiềm năng, các cuộc giới thiệu sản phẩm, chăm sóc khách hàng và giúp người khác bắt đầu. Cuối cùng, bạn sẽ tìm được những người quan trọng để từ đó có một cuộc sống, một công việc kinh doanh thành công và giúp vài người có thêm thu nhập và kinh nghiệm!

Hàng triệu người đã thành thục những kỹ năng này và tạo ra cuộc

sống cũng như công việc trong mơ. Tôi không tin rằng có bất cứ điều gì hàng triệu người đó có thể làm được mà tôi với bạn không làm được. Tôi hy vọng bạn cũng nghĩ như vậy. Điều duy nhất ngáng đường bạn bây giờ chính là hồ sơ. Hãy nộp đi.

Chúc mừng bạn! Bạn đã học được tất cả các nhân tố then chốt của tiếp thị mạng lưới mà bất kỳ ai cũng cần thuần thục để đạt được những thành công tuyệt diệu. Trước khi gấp cuốn sách này lại, còn một phần nhỏ cho bạn để bạn thêm vào kho báu của mình: *Đẳng thức diệu kỳ*. Bạn đã sẵn sàng chưa? Hãy lật sang trang tiếp theo...

Chương 11
Đẳng thức diệu kỳ

Với những người sẵn sàng nỗ lực, những phép màu tuyệt diệu và kho báu thần kỳ luôn chờ đón họ.

– **Isaac Bashevis,** ca sĩ, người đoạt giải Nobel (năm 1978)

Đã tới lúc góp nhặt lại mọi thứ bạn đã học được đến thời điểm này và gom chúng lại thành đẳng thức thành công căn bản mà TẤT CẢ những người thành công hàng đầu – trong mọi lĩnh vực – sử dụng để tạo ra những thành quả phi thường.

Bạn có thể thức dậy sớm, duy trì mức năng lượng phi thường, điều chỉnh sự tập trung và thành thạo những kỹ năng thành công không-rõ-ràng trong tiếp thị mạng lưới. Nhưng tôi biết bạn không đọc đến tận đây đơn thuần chỉ để cố gắng thành công hơn. Bạn muốn tạo ra những bước nhảy vọt phi thường, phải không? Đúng vậy. Nếu muốn áp dụng những điều sau cho sự nghiệp tiếp thị mạng lưới của mình, bạn sẽ còn tiến xa hơn nữa: gia nhập nhóm những cá nhân ưu tú – *nhóm 1% dẫn đầu.*

Để thực hiện được những bước nhảy vọt đó, còn có một chiến lược quan trọng nữa mà bạn phải bổ sung vào bộ công cụ tiếp thị mạng lưới của mình, đó là Đẳng thức diệu kỳ.

Đẳng thức diệu kỳ là chiến lược cơ sở mà tôi đã dùng để liên tục phá vỡ những kỷ lục bán hàng, trở thành một trong những cá nhân trẻ nhất được ghi danh trên Quảng trường Danh vọng của công ty, và tiến bước trở thành tác giả các cuốn sách bán chạy số một cũng như diễn giả quốc tế. Nhưng sự thật còn hơn thế nữa. Đó chính xác là công thức mà TẤT CẢ những người dẫn đầu – nhóm 1% đó – sử dụng để tạo nên những thành quả tràn đầy cảm hứng, trong khi số 99% còn lại vẫn loay hoay tìm cách.

Đẳng thức diệu kỳ được ra đời trong giai đoạn đẩy mạnh thương hiệu Cutco của tôi, một quãng thời gian kéo dài 14 ngày, trong thời gian đó, công ty khuyến khích cạnh tranh thân thiện và tạo những ưu đãi dành cho doanh số kỷ lục, kể cả nhân viên kinh doanh và văn phòng.

Giai đoạn đẩy mạnh cụ thể này rất đặc biệt vì hai lý do. Trước hết, lúc ấy tôi đang cố gắng phấn đấu trở thành đại diện bán hàng đầu tiên trong lịch sử công ty giành được vị trí thứ nhất. Thứ hai, tôi sẽ phải làm điều đó chỉ trong 10-14 ngày.

Tôi biết mình cần phải đào thật sâu để giành được một chiến công như vậy, và nỗi sợ cũng như nghi hoặc bản thân là chướng ngại vật lớn hơn bao giờ hết. Thực tế, tôi đã nghĩ đến việc hạ thấp mục tiêu bán hàng của mình căn cứ theo tình hình. Rồi tôi nhớ ra, một người thầy của tôi, Dan Casetta, đã dạy: "Đích đến của một mục tiêu không phải là để đạt được mục tiêu. Mục đích thực sự là để phát triển bản thân anh trở thành kiểu người có thể chạm tới mục tiêu của anh, bất kể anh có chạm tới được đúng cái đích đó hay không. Con người mà anh trở thành bằng cách trao cho nó mọi thứ mà anh muốn đến thời khắc cuối cùng – không quan trọng thành quả ra sao – đó mới là cốt yếu."

Tôi quyết định tiếp tục bám sát mục tiêu ban đầu của mình, mặc dù nguy cơ thất bại là rất cao vì thời gian có hạn. Chỉ có 10 ngày để lập kỷ lục, tôi biết mình cần phải đặc biệt tập trung, quyết tâm và luôn hướng tới mục đích. Không còn nghi ngờ gì nữa, đó là một mục tiêu đầy tham vọng, điều bắt buộc tôi phải khám phá bản chất của mình!

HAI QUYẾT ĐỊNH

Như với bất kỳ thách thức lớn nào, tôi cần phải đưa ra những quyết định liên quan tới việc đạt được mục tiêu. Tôi lật lại giai đoạn đẩy mạnh bằng cách tự hỏi: "Nếu muốn phá kỷ lục trong 10 ngày, tôi phải đưa ra quyết định gì trước đó?"

Tôi đã nhận ra hai quyết định sẽ tạo nên tác động lớn nhất. Sau đó, tôi phát hiện ra đây cũng chính là *hai quyết định mà tất cả những người dẫn đầu đưa ra ở thời điểm nào đó trong sự nghiệp của họ*.

Hai quyết định đó đã trở thành cơ sở cho Đẳng thức diệu kỳ.

QUYẾT ĐỊNH ĐẦU TIÊN: NIỀM TIN KIÊN ĐỊNH

Biết bản thân đang phải đối mặt với nỗi sợ hãi và hoài nghi chính mình, tôi nhận ra rằng để đạt được những điều không tưởng, tôi phải quyết định duy trì một niềm tin kiên định vào mỗi ngày, *dù cho kết quả có ra sao đi nữa*. Tôi biết sẽ có những khoảnh khắc tôi nghi hoặc chính mình và những thời điểm tôi đi lạc thật xa mục tiêu tôi nhắm tới. Nhưng cũng sẽ có những lúc tôi đàn áp sự hoài nghi bản thân bằng niềm tin không thể lung lay.

Để duy trì mức tin tưởng trong những thời điểm thách thức đó, tôi nhắc đi nhắc lại những gì tôi gọi là Thần chú diệu kỳ của mình:

Tôi sẽ _____ (làm thương vụ bán hàng tiếp theo, gọi cho 20 khách hàng và đối tác tiềm năng, chạm tới mục tiêu của mình), dù thế nào đi nữa. Không có lựa chọn nào khác.

Bạn hãy hiểu rằng duy trì niềm tin kiên định không phải là *chuyện bình thường*. Đó không phải là điều hầu hết mọi người thường làm. Khi không có vẻ gì là kết quả mình mong đợi sẽ đến, những người làm việc trung bình sẽ từ bỏ những niềm tin bất khả thi. Khi cuộc chơi đang đứng trước nguy cơ lớn, cả đội thì đang nản chí, trong giây lát, chỉ có những người chơi ưu tú – như Michael Jordan – mới là người không ngần ngại nói với cả nhóm: "Hãy đưa cho tôi trái bóng."

Tất cả các thành viên còn lại của đội thở hắt ra nhẹ nhõm bởi nỗi sợ ném trượt cú bóng quyết định, còn Michael Jordan lại đưa ra quyết định tại một khoảnh khắc với niềm tin kiên định, mặc cho một thực tế là anh hoàn toàn có thể ném trượt. (Và mặc dù Michael Jordan đã ném trượt 26 cú bóng quyết định trong sự nghiệp của mình, niềm tin rằng bản thân anh sẽ làm được một cú chuẩn xác không bao giờ lung lay.)

Đó là quyết định đầu tiên mà một người ưu tú sẽ đưa ra, và bạn cũng sẽ phải đưa ra quyết định cho mình.

Khi bạn lao động vì một mục tiêu và bạn đi chệch hướng, điều đầu tiên vụt biến mất là gì? *Chính là sự tin tưởng rằng thành quả mà bạn tha thiết mong muốn có thể thực hiện.* Trong đầu bạn chỉ luẩn quẩn: *Tôi chệch hướng rồi. Chẳng có vẻ gì là tôi sẽ đạt được mục tiêu cả.* Và với mỗi giây phút trôi qua, niềm tin của bạn cứ thể giảm dần.

Đừng lo lắng vì chuyện đó. Bạn hoàn toàn có thể lựa chọn giữ vững niềm tin kiên định ấy, dù có thế nào hay kết quả có ra sao. Đôi khi, bạn hoài nghi bản thân hoặc có một ngày tồi tệ, nhưng

bạn phải tìm được – và tìm lại – niềm tin rằng tất cả mọi việc đều là có thể và giữ vững nó xuyên suốt hành trình, dù đó là một giai đoạn thúc đẩy 10 ngày hay một sự nghiệp kéo dài 30 năm.

Những vận động viên ưu tú duy trì niềm tin vững vàng rằng họ có thể thực hiện mọi cú quyết định mà họ được giao trọng trách. Niềm tin đó – cũng như niềm tin mà bạn cần phát triển – không dựa trên khả năng. Nó xuất phát từ một nơi hoàn toàn khác. Hầu hết những người làm kinh doanh đều hoạt động dựa trên *luật trung bình*. Nhưng thứ mà chúng ta đang nói đến ở đây chính là *luật của những phép màu*. Khi bạn bỏ lỡ hết cú này đến cú khác – trường hợp của bạn là thương vụ bán hàng này đến thương vụ bán hàng khác – bạn phải tự nhủ với chính mình những gì Michael Jordan từng nghĩ: *Tôi đã trượt mất ba cú, nhưng tôi muốn làm cú tiếp theo, và tôi sẽ thành công ở cú đó.*

Và nếu bạn có trượt mất cú đó, *niềm tin của bạn không hề lung lay*. Hãy nhắc lại câu thần chú diệu kỳ:

Tôi sẽ _____ (làm thương vụ bán hàng tiếp theo, gọi cho 20 khách hàng và đối tác tiềm năng, chạm tới mục tiêu của mình), dù thế nào đi nữa. Không có lựa chọn nào khác.

Rồi sau đó, bạn tiếp tục giữ vững niềm tin trọn vẹn và làm những gì bạn nói rằng mình sẽ làm.

Một vận động viên ưu tú đang chơi một trận đấu tồi tệ nhất trong đời và đã qua ba phần tư thời gian, đội của anh vẫn chẳng thể nào ghi nổi một bàn để cứu vãn tình thế. Thế nhưng trong một phần tư trận cuối cùng, họ ghi bàn. Họ khao khát trái bóng; họ luôn trung thành và tin tưởng vào chính mình. Trong một phần tư trận đó, họ ghi điểm ba lần, bằng với số cú đá mà họ đã thực hiện trong ba phần tư thời gian đầu tiên của trận đấu.

Vì sao ư? Họ đã tin tưởng vô điều kiện vào bản thân, vào tài năng, kỹ năng và khả năng, bất kể tấm bảng ghi điểm hay trang thống kê nói gì đi nữa.

Và…

Họ kết hợp niềm tin kiên định đó với phần thứ hai của Đẳng thức diệu kỳ: Nỗ lực phi thường.

QUYẾT ĐỊNH THỨ HAI: NỖ LỰC PHI THƯỜNG

Khi bạn cho phép niềm tin của mình được tỏa sáng, nỗ lực gần

như luôn theo sát nó. *Sau tất cả*, bạn tự nhủ: *Cứ cố bán hàng hay đạt mục tiêu để làm gì nếu như chuyện đó là không thể?* Đột nhiên, bạn thấy chính mình loay hoay tìm cách để tìm một nhân viên tiếp thị mới hay bán một sản phẩm khác, mặc kệ việc đạt được mục tiêu lớn mà bạn đã và đang phấn đấu.

Tôi đã rơi vào hoàn cảnh đó nhiều lần, cảm thấy như một quả bóng bị xì hơi, nghĩ ngợi, *cứ cố gắng để làm gì?* Là nhà tiếp thị mạng lưới, đã qua được nửa tháng và mục tiêu là đạt 50.000 đô-la, thế nhưng bạn mới chỉ đạt 7.500 đô-la doanh thu, bạn bắt đầu nghĩ: *Tôi không thể làm được.*

Đó là thời điểm mà nỗ lực phi thường phát huy tác dụng. Bạn cần giữ mình tập trung vào mục tiêu ban đầu của mình – kết nối tới tầm nhìn mà quyết tâm theo đuổi, chính là câu hỏi *vì sao* lớn lao mà bạn cất trong tâm tưởng khi đề ra mục tiêu lúc ban đầu.

Giống như tôi, bạn cần đảo ngược tư duy về mục tiêu. Hãy tự hỏi mình: *Nếu đang là cuối tháng và mục tiêu đáng lẽ ra phải đạt được, vậy tôi đã làm những gì? Tôi cần phải làm gì?*

Dù câu trả lời có ra sao, bạn cũng cần phải thực hiện những hành động quyết liệt và trao cho nó tất cả những gì bạn có, bất kể kết quả là gì. Bạn phải tin rằng cuối cùng mình cũng vẫn rung được chiếc chuông thành công. Bạn phải duy trì niềm tin vững vàng và nỗ lực phi thường – cho tới lúc hồi còi kết thúc vang lên. Đó là cách duy nhất để bạn tạo cơ hội cho phép màu xảy ra.

Nếu bạn làm điều những người trung bình vẫn làm – những gì bản năng nói với chúng ta – bạn sẽ chỉ như những nhà tiếp thị mạng lưới trung bình khác. Đừng lựa chọn để làm một người trung bình! Hãy nhớ: tư tưởng và hành động của bạn sẽ trở thành một lời tiên tri ứng nghiệm.

Xin cho phép tôi được đưa bạn tới sát mép khả năng của bạn – một chiến lược mà khi bạn sử dụng sẽ đưa bạn vụt tới đích và đảm bảo từng khía cạnh trong tham vọng của bạn đều đạt được.

ĐẲNG THỨC DIỆU KỲ

Niềm tin kiên định + Nỗ lực phi thường = Phép màu

Việc đó dễ dàng hơn bạn nghĩ. Bí quyết để duy trì niềm tin kiên định là nhận ra đó là một lối tư duy và là một *chiến thuật.* Trên thực tế, nó không hề cụ thể và rất khó nắm bắt. Bạn không thể thành công ở *mọi* lần bán hàng. Không vận động viên nào trúng

mọi cú đánh. Vì vậy, bạn phải lập trình bản thân để tự động có được niềm tin vững vàng để điều khiển bản thân phải bật ra nỗ lực phi thường.

Hãy nhớ rằng, chìa khóa để hiện thực hóa đẳng thức này và duy trì niềm tin kiên định ngay giữa lúc hoài nghi bản thân chính là câu thần chú diệu kỳ:

Tôi sẽ _____, dù thế nào đi nữa. Không có lựa chọn nào khác.

Với tôi gần đây, câu thần chú là: "Đội nhóm của tôi sẽ phát triển thêm 50 người trong năm nay, dù thế nào đi nữa. Không có lựa chọn nào khác."

Một khi đã đề ra một mục tiêu, hãy ghép mục tiêu đó vào mẫu câu thần chú diệu kỳ. Đúng vậy, bạn sẽ nói ra lời khẳng định của mình vào mỗi buổi sáng (và có thể là mỗi buổi tối). Nhưng cả ngày, mỗi ngày, bạn sẽ nhắc đi nhắc lại thần chú diệu kỳ với chính mình. Khi bạn lái xe hay đón tàu đến chỗ làm, trong khi đang trên máy chạy bộ, đứng dưới vòi sen, xếp hàng tính tiền trong cửa hàng thực phẩm, lái xe đi đón một khách hàng hay đối tác tiềm năng – nói cách khác là: *bất kỳ nơi nào bạn tới.*

Câu thần chú diệu kỳ sẽ củng cố niềm tin trong bạn và là lời tự nhủ bạn cần để gọi thêm chỉ một cuộc gọi hay nói chuyện với thêm một người khi họ bước qua cánh cửa ra vào.

BÀI HỌC TẶNG THÊM

Hãy nhớ những gì tôi học hỏi được từ người thầy của mình, Dan Cansetta: *Đích đến của một mục tiêu không phải là để đạt được mục tiêu. Mục đích thực sự là để phát triển bản thân anh trở thành kiểu người có thể chạm tới mục tiêu của anh, bất kể anh có chạm tới được đúng cái đích đó hay không. Đó chính là con người mà anh trở thành, nhờ trao cho nó mọi thứ mà anh muốn cho đến thời khắc cuối cùng – không quan trọng thành quả ra sao – đó mới là điều cốt yếu.*"

Bạn phải trở thành kiểu người *có thể* chạm tới mục tiêu. Không phải lúc nào bạn cũng có thể đạt được mục tiêu, nhưng bạn có thể trở thành một người biết duy trì niềm tin kiên định và nỗ lực phi thường, dẫu cho kết quả có ra sao. Đó chính là cách bạn trở thành người đạt được những mục tiêu phi thường.

Và dù cho đạt được mục tiêu gần như không quan trọng (gần như thôi!), bạn sẽ thường đạt đến mục tiêu đó hơn là thất bại. Những vận động viên ưu tú có phải lúc nào cũng chiến thắng? Không.

Nhưng họ chiến thắng hầu hết thời gian. Và bạn cũng sẽ giành chiến thắng.

Rồi đến cuối cùng, bạn có thể thức dậy sớm hơn, thực hiện phương pháp Life S.A.V.E.R.S với niềm đam mê và sự hứng khởi, sắp xếp, tập trung và có chủ đích, cũng như thành thạo mọi kỹ năng bán hàng như một nhà vô địch. Thế nhưng, nếu bạn không thể kết hợp niềm tin kiên định với nỗ lực phi thường, bạn sẽ không chạm tới cấp độ thành công trong bán hàng mà bạn tìm kiếm.

Đẳng thức diệu kỳ trao cho bạn cách tiếp cận những nguồn lực ngoài tầm hiểu biết của bất kỳ ai, sử dụng một thứ năng lượng của Chúa trời, Vũ trụ, Định luật hấp dẫn, hay kể cả vận may. Tôi không biết nó vận hành ra sao; nhưng tôi chắc chắn nó sẽ có tác dụng.

Bạn đã đọc đến chừng này, nghĩa là bạn khao khát thành công hơn bất cứ điều gì khác. Hãy cam kết sẽ bám sát nó với mỗi khía cạnh trong bán hàng, trong đó có Đẳng thức diệu kỳ. Bạn xứng đáng có thành công, và tôi cũng muốn bạn đạt được điều đó!

BIẾN THÀNH HÀNH ĐỘNG:

Hãy viết ra Đẳng thức diệu kỳ và đặt nó ở nơi bạn có thể nhìn thấy mỗi ngày:

Niềm tin kiên định + Nỗ lực phi thường = Phép màu

(UF + EE = M∞)

Mục tiêu số 1 của bạn trong năm nay là gì? Mục tiêu nào đạt được sẽ đưa thành công của bạn lên một tầm cao hoàn toàn mới?

Hãy viết ra câu thần chú diệu kỳ của bạn: *Tôi sẽ* _____ (điền các mục tiêu và hành động hằng ngày của bạn vào đây), *dù thế nào đi nữa. Không có lựa chọn nào khác.*

Vấn đề chính là bạn trở thành ai trong chu trình. Bạn sẽ tự tin hơn, dù kết quả có ra sao, cứ thế, bạn sẽ trở thành một người dành hết tâm huyết cho mục tiêu của mình.

KẾT LUẬN

Xin chúc mừng! Bạn đã làm được điều mà chỉ một số ít người có thể làm: đọc hết trọn vẹn một cuốn sách. Nếu bạn đã đi được tới

đây, điều đó cho tôi biết một điều về bạn: bạn khao khát có nhiều hơn nữa. Bạn muốn trở nên tuyệt hơn, làm nhiều hơn, đóng góp nhiều hơn, và kiếm được nhiều tiền hơn.

Ngay lúc này, hãy áp dụng phương pháp Life S.A.V.E.R.S vào cuộc sống và công việc hằng ngày, nâng cấp lộ trình mỗi ngày, và nâng cấp tối đa *cuộc sống* của bạn, vượt qua những giấc mơ viển vông nhất. Trước khi nhận ra, bạn đã thu hoạch được những lợi ích vô cùng to lớn từ những thói quen mà những người thành công hàng đầu sử dụng mỗi ngày.

5 năm sau từ bây giờ, cuộc sống, công việc, những mối quan hệ và thu nhập của bạn sẽ là thành quả trực tiếp của một điều: *người mà bạn đã trở thành*. Bạn dậy sớm mỗi ngày và dành trọn thời gian để phấn đấu trở thành người giỏi giang và thành công hơn không hoàn toàn tùy thuộc vào bạn. Hãy nắm lấy thời cơ đúng lúc, xác định tầm nhìn cho tương lai và sử dụng những gì bạn học được trong cuốn sách này để biến tầm nhìn ấy thành sự thực.

Hãy tưởng tượng về một thời điểm ở vài năm sau, khi bạn lướt qua trang nhật ký đầu tiên bạn viết sau khi đọc cuốn sách này. Trong cuốn nhật ký đó, bạn chợt thấy những mục tiêu bản thân đã viết cho chính mình – những giấc mơ mà lúc bấy giờ bạn còn chẳng dám nói ra. Và khi nhìn ra xung quanh, bạn nhận ra *những ước mơ của bạn giờ đây chính là cuộc sống mà bạn đang sống.*

Ngay lúc này, bạn đứng ở chân một ngọn núi mà bạn có thể dễ dàng leo lên không cần bỏ chút sức lực nào. Tất cả những gì bạn cần làm là tiếp tục thức dậy mỗi ngày vì một Buổi sáng diệu kỳ của mình, dùng phương pháp Life S.A.V.E.R.S ngày này sang ngày khác, tháng này qua tháng khác, năm này sang năm khác, khi bạn tiếp tục đưa *bản thân* bạn, *công việc* của bạn, và *thành công* của bạn lên những tầm cao vượt quá những gì bạn từng trải nghiệm trước đây.

Hãy kết hợp Buổi sáng diệu kỳ với một lời cam kết thành thạo những kỹ năng làm chủ tiếp thị mạng lưới, và dùng Đẳng thức diệu kỳ để tạo ra những kết quả mà hầu hết mọi người đều ao ước.

Cuốn sách này là lời bộc bạch cho những gì mà Hal và tôi biết là sẽ có tác dụng cho bạn, để đưa mỗi vấn đề trong cuộc sống của bạn lên một tầm cao mới, với tốc độ nhanh hơn những gì lúc này bạn tin là có thể. Những con người phi thường, không nhờ ưu thế bẩm sinh – họ chỉ đơn giản cống hiến cuộc đời mình để phát triển bản thân và những kỹ năng để đạt được mọi thứ họ muốn.

Bạn có thể trở thành một trong số họ, tôi chắc chắn đấy!

HÀNH ĐỘNG: THÁCH THỨC BUỔI SÁNG DIỆU KỲ TRONG 30 NGÀY

Giờ đã đến lúc gia nhập cộng đồng gồm hàng chục nghìn người đã biến đổi cuộc đời, thu nhập và sự nghiệp tiếp thị mạng lưới nhờ *Buổi sáng diệu kỳ*. Hãy tham gia cộng đồng trực tuyến tại TMMBook.com và tải về bộ công cụ để giúp bạn bắt đầu *ngay hôm nay*.

PHỎNG VẤN NHÀ TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THUỘC NHÓM 1% DẪN ĐẦU

Evan Klassen

www.EvanKlassen.com

Facebook.com/evan.klassen

LinkedIn.com/in/evanklassen

Twitter: @evanklassenvip

Instagram: @evanklassenvip

Evan ra đời vào giữa thập niên 1980 ở đất nước nghèo nhất Trung Á, trong giai đoạn chiến tranh, nghèo đói và bị ngược đãi. Sống trong một gia đình công nhân gồm 9 người con đã dạy anh cần cù lao động để kiếm sống.

Sau khi chuyển tới Đức, anh bắt đầu tự bươn chải từ năm 11 tuổi để giúp đỡ gia đình.

Evan mới 21 tuổi khi biết tới tiếp thị mạng lưới và phát triển cá nhân. Tới nay, anh đã đầu tư hơn 120.00 đô-la cho sách, hội thảo, sự kiện, đào tạo và huấn luyện cá nhân, bởi anh tin rằng sự đầu tư tốt nhất bạn có thể làm là đầu tư cho bản thân.

Năm 2006, Evan chuyển tới Mỹ và bắt đầu công việc kinh doanh bất động sản. Nhờ nỗ lực, anh đã tăng doanh thu từ 0 lên hơn 22 triệu đô-la trong khoảng 4 năm rưỡi.

Evan đã đi tới 25 đất nước và truyền cảm hứng cho hàng chục nghìn người theo đuổi giấc mơ. Năm 2008, anh bắt đầu sự nghiệp tiếp thị mạng lưới ở Mỹ và đã gây dựng nên những tổ chức bán hàng với hơn 45.000 nhà phân phối ở 23 quốc gia cùng doanh số

hàng chục triệu đô-la. Anh kiếm được hàng triệu đô-la đầu tiên trong vai trò doanh nhân khởi nghiệp ở tuổi 28.

Evan là đồng tác giả của hai cuốn sách bán chạy nhất: *Think and Grow Rich today* (tạm dịch: Nghĩ giàu và làm giàu thời hiện đại) viết cùng Napoleon Hill và *Transform* (tạm dịch: Biến chuyển) viết cùng Brian Tracy. Niềm đam mê của anh là giúp mọi người sống hạnh phúc! Tiếp thị mạng lưới đã làm thay đổi cuộc đời anh.

Buổi sáng diệu kỳ và các thói quen hằng ngày của Evan:

- Mỗi buổi tối, tôi lên kế hoạch cho ngày hôm sau để khởi đầu ngày mới của mình có chủ đích và tập trung.
- Tôi thức dậy lúc 7 giờ sáng, nghe podcast và sách nói về phát triển cá nhân trong 30 phút đầu tiên trong lúc chuẩn bị sẵn sàng để tập gym.
- Tôi tập luyện chừng 40 phút, 3-4 lần mỗi tuần trong lúc nghe các bài nói về phát triển cá nhân.
- Sau khi tập thể thao, tôi thực hiện hoạt động mà tôi gọi là Bậc thầy trực quan về sức mạnh trong 30 phút. Đây là thứ tôi tạo ra khi tưởng tượng bản thân trong một cuộc họp với 10 người mà tôi cho là những bộ óc thông minh nhất trong những lĩnh vực khác nhau của cuộc đời tôi. Tôi hình dung mình đang xin họ lời khuyên về những lĩnh vực chuyên môn của họ và tôi chụp lại những gì họ có thể phản hồi. Ví dụ, Steve Jobs là cố vấn của tôi về dẫn đầu trong cuộc chơi và đổi mới trong cuộc sống cũng như công việc. Warren Buffett là cố vấn về tài chính và đầu tư. Còn Dexter Yager là cố vấn về công việc tiếp thị mạng lưới. Những bậc thầy này cho phép tôi kết nối với sức sáng tạo và sức mạnh vô hạn, tôi có thể hình dung, học hỏi từ những người giỏi nhất đã và đang sống.
- Tôi dành khoảng 30 phút cho mạng xã hội vào khoảng 10 giờ 30 phút sáng theo giờ EST[13] vì đây là thời điểm lý tưởng để đăng các nội dung.
- Tôi luôn để dành một khoảng thời gian trống cho những cuộc gọi và công việc không được lên kế hoạch trước. Trong tiếp thị mạng lưới, luôn có những cuộc gọi và cơ hội bất ngờ cứu cả đội!
- Tôi cố gắng đi ngủ trước 10 giờ 30 phút tối, tôi ghi nhật ký về ngày hôm nay và mong muốn những điều tốt đẹp cho ngày tới. (Tôi dùng ứng dụng DayOne, viết nhật ký rất

tuyệt!)

- Thứ Bảy là ngày để tận hưởng niềm vui và sự phát triển cá nhân cũng như lên chiến lược cho công việc và cuộc sống.
- Vào các buổi tối Chủ nhật, tôi lên kế hoạch cho tuần tới.

Để đọc thêm về các bài phỏng vấn miễn phí và độc quyền với Evan, hãy truy cập: www.TMMforNetworkMarketers.com/Evan.

Xin gửi lời cảm ơn tới tất cả những nhà tiếp thị mạng lưới đã tham gia phỏng vấn

Ann Sieg

Ana Gabriel Mann

Cindy Samuelson

Evan Klassen

Jennifer Glacken

Jessica Ellerman

Jordan Adler

Jordan Hubbard Monroe

Justin Prince

Keala Kanae

Lisa Cox

Maria Williams

Mark Hoverson

Ray Higdon

Rob Robson

Tanya Aliza

Todd Falcone

Vincent Ortega Jr.

Vài nét về các tác giả

Hal Elrod là tác giả bán chạy nhất của cuốn sách được biết như là "một trong những cuốn sách tuyệt vời nhất làm thay đổi cuộc đời" (với hơn 800 đánh giá 5* trên Amazon), (*The Miracle Morning: The Not-So-Obvious Secret Guaranteed To Transform Your Life… (Before 8AM) (Buổi sáng diệu kỳ: Những chiến lược giúp bạn tràn đầy năng lượng, sức khỏe và sự hứng khởi để bắt đầu một ngày mới*[14]). Hal đã suýt chết ở tuổi 20 vì bị đâm trực diện bởi một tài xế xe tải ở tốc độ hơn 110km/h, anh đã bị vỡ 11 chiếc xương, chết lâm sàng trong 6 phút, trải qua 6 ngày hôn mê, và người ta nói rằng anh sẽ không bao giờ đi lại được nữa. Bất chấp tất cả, Hal đã đứng lên luyện tập và giờ anh không chỉ đi lại được mà còn tham gia chạy siêu marathon[15] hơn 80km, trở thành doanh nhân thành công nhất trong lịch sử, một diễn giả tầm cỡ quốc tế, người dẫn chính của một trong những podcast thành công nhất trên iTunes, với tên gọi *Achieve Your Goals with Hal Elrod* (tạm dịch: Đạt được mục tiêu cùng Hal Elrod), và quan trọng nhất… anh biết ơn vì đã sống sót và sống cuộc đời trong mơ bên người vợ, Ursula, cùng với hai người con là Sophie và Halsten ở Nam California. Để có thêm thông tin về việc diễn thuyết, viết lách và huấn luyện của Hal, vui lòng ghé thăm www. HalElrod.com.

Sau khi tốt nghiệp trung học, Pat Petrini bắt đầu làm việc cho một công ty bán hàng trực tiếp quốc tế. Anh nhanh chóng phá vô số kỷ lục bán hàng trên bảng xếp hạng doanh số và cuối cùng trở thành người bán hàng hàng đầu của công ty, vượt qua hàng chục nghìn đại diện bán hàng khác. Từ đó, Pat cộng tác với một công ty tiếp thị mạng lưới hàng đầu và trở thành lãnh đạo trẻ nhất giúp xây dựng một công ty gồm hàng nghìn người trên khắp thế giới, tạo ra hàng triệu đô-la doanh thu sản phẩm hằng năm. Pat được một đơn vị xuất bản hàng đầu của ngành lựa chọn là một trong "những người thầy" trong ngành bán hàng trực tiếp. Anh đã diễn thuyết ở nhiều nước trước những đám đông hàng nghìn người và được nhiều công ty tiếp thị mạng lưới hỏi ý kiến về thiết kế

phương án đền bù, phát triển khuôn mẫu mô phỏng và các chiến lược phát triển ngành. Anh và vợ, Emily, cũng điều hành một công ty đầu tư bất động sản thành công, chuyên về các bất động sản đầu tư ngắn và dài hạn. Pat cũng chủ trì một khóa học trực tuyến dạy cách gây dựng gia tài nhờ đầu tư bất động sản. Để biết thêm thông tin về Pat và các dự án mà anh hiện tham gia, vui lòng ghé thăm www.PatPetrini.com.

Honorée Corder là tác giả bán chạy của hơn mười cuốn sách, trong đó có tác phẩm thành công rực rỡ *Vision to Reality: How Short Term Massive Action Equals Long Term Maximum Results* (tạm dịch: Hướng về hiện thực: Làm thế nào để hành động lớn trong ngắn hạn mang tới kết quả tối đa trong dài hạn). Cuốn sách của Honorée đã nhanh chóng trở thành một cuốn sách "phải đọc" cho các chuyên gia kinh doanh. Trong hơn 15 năm, bà đã nhiệt tình giúp đỡ những người chuyên nghiệp và những người khởi nghiệp, trong vai trò huấn luyện viên, cố vấn chiến lược. Bà trao cho họ năng lực để phá bỏ những niềm tin bị giới hạn, giúp họ mơ ước lớn lao và phấn đấu làm những gì họ thực sự muốn. Nhiệm vụ của bà là truyền cảm hứng và tạo động lực cho mọi người để biến tầm nhìn và giấc mơ của họ thành hiện thực. Triết lý hướng về kết quả và Chương trình Huấn luyện STMA 100 ngày[16] được nhiều người thuộc các ngành và lĩnh vực kinh doanh đa dạng ưa chuộng, nhận được những đánh giá tích cực và những kết quả hiếm có. Bạn có thể tìm hiểu thêm về Honorée tại www.HonoreeCorder.com.

Chú thích

1. Podcast: Một tệp tin âm thanh số trên Internet có thể tải xuống máy tính hoặc thiết bị di động, hiển thị ở dạng sê-ri, người theo dõi có thể tự động nhận được các tập/lần phát mới của nó. (ND)

2. Dopamine: Một loại hoóc-môn mang lại sự hài lòng và thỏa mãn, xuất hiện khi ta hoàn thành một công việc nào đó. (BTV)

3. Serotonin: Một loại hoóc-môn mang lại cảm giác phấn khởi khi nhận được lời khen, sự công nhận từ người khác. (BTV)

4. Basecamp: Một trang web ứng dụng cung cấp các công cụ để quản lý dự án hiệu quả. (BTV)

5. Kiva (trang web: www.kiva.org): Một tổ chức gọi vốn cộng đồng phi lợi nhuận, cho phép các cá nhân và tổ chức vay tiền qua Internet. (BTV)

6. Hot yoga: Bộ môn yoga mà người luyện tập ngồi trong một căn phòng có nhiệt độ trong khoảng 35-38 độ để kích hoạt cơ chế thải độc của cơ thể thông qua bài tiết mồ hôi. (BTV)

7. Nguyên văn: Fight or flight response: Phản ứng sinh lý của cơ thể khi cảm thấy một sự kiện đe dọa, tấn công hay nguy hiểm đến sự sống còn. (BTV)

8. Cuốn sách được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2014. (BTV)

9. Cuốn sách được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2009. (BTV)

10. Nguyên văn: Spin class: Đạp xe trên máy tập trong khi bật âm lượng lớn. (BTV)

11. Nguyên gốc: Webinar: “web-based” – trên nền tảng web và “seminar” – hội thảo. Đây là một sự kiện trực tuyến được tổ chức

bởi một tổ chức/công ty/cá nhân thông qua Internet. (BTV)

12. Cutco Cutlery: Công ty chuyên bán dao và đồ gia dụng nhà bếp có trụ sở tại Mỹ. (BTV)

13. Tương đương 9 giờ 30 phút tối thứ Năm theo giờ Việt Nam. (ND)

14. Cuốn sách được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2017. (BTV)

15. Ultramarathon hay siêu marathon: Cuộc thi chạy bộ có quãng đường dài hơn 42km. (ND)

16. STMA (*Short Term Massive Action*) *100-day Coaching Program* là nhãn hiệu được đăng ký bản quyền của Honorée Corder, nghĩa là "Chương trình huấn luyện hành động lớn trong ngắn hạn kéo dài 100 ngày". (ND)